



LA PROSPECTION COMMERCIALE ET MOI, UN DUO GAGNANT

Où comment construire une stratégie de prospection efficace

Il n'existe pas de "plan de prospection type". Ce qui fonctionne pour certains ne fonctionne pas du tout pour d'autres. Arrêtez de subir votre prospection commerciale BtoB et devenez les meilleurs amis du monde.

Comment ? Avec la stratégie de prospection adaptée à vous, vos cibles et vos objectifs.

Pourquoi ? Moins d'effort, plus de signatures et des relations long terme et rentables avec vos clients !

OBJECTIFS

- Être capable de construire et déployer un plan de prospection efficace, orienté résultat
- Être capable de personnaliser la démarche de prospection aux cibles prospects et à la maturité de leurs projets
- Savoir s'organiser pour atteindre ses objectifs
- Savoir mesurer l'efficacité de ses actions et les ajuster si besoin

PREREQUIS

- Bien connaître son offre
- Connaître le comportement d'achat de ses cibles client

CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION

Introduction - La prospection en BtoB

- Adopter la posture propre au BtoB
- Satisfaire les enjeux business de ses clients/ prospects, apporter de la valeur ajoutée

Partie 1 : Construire sa stratégie de prospection commerciale

- Définir les cibles prospects (persona et ICP) = qui sont-elles ? Que recherchent elles ? Quels sont ses déclenchements d'achat ?
- Déterminer l'USP (Unique Selling Proposition) de chaque cible et s'appuyer sur son argumentaire commercial
- Identifier les canaux (physiques ou virtuels) à privilégier, pour prospecter efficacement et développer la relation client/prospect

Mise en pratique sur un cas concret : définir ses persona et leurs parcours clients, identifier les attentes à satisfaire, définir l'USP de chaque persona et les canaux privilégiés à utiliser pour entrer en relation avec eux

Partie 2 : Monter un plan de prospection efficace

- Construire un plan de prospection en phase avec l'objectif business fixé
- Prioriser les cibles à prospecter au regard de leur potentiel et de leur accessibilité (matrice IPO/IPA)
- Bâtir son fichier de prospection en cohérence avec les cibles prioritaires

Mise en pratique sur le cas concret : à partir d'un objectif de prospection donné, déterminer les cibles prioritaires et justifier cette priorisation



Durée

2 jours (soit
14heures)

Nombre de participants

8 participants maximum

Public

Toute personne commerciale en charge de prospecter de nouveaux clients ou de préparer une stratégie de prospection

Les PLUS de la formation

Formation opérationnelle. L'accent est mis sur la maximisation de l'efficacité du plan de prospection. Pas de blabla théorique, mais du concret appliqué sur l'environnement du participant

Evaluation

- Auto-évaluation initiale
- Evaluation pendant la formation au travers des mises en pratique concrètes,
- Evaluation des acquis en fin de formation + autodiagnostic post formation

Modalités de formation

Inter/ Intra
Formation réalisée en présentiel ou en distanciel selon la formule retenue



LA PROSPECTION COMMERCIALE ET MOI, UN DUO GAGNANT

Ou comment construire une stratégie de prospection efficace

CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION (suite)

Partie 2 : Monter un plan de prospection efficace (suite)

- Définir un plan de prospection détaillé, adapté pour chaque niveau de maturité du projet prospect et construire les scénarii de prospection associés
- Déterminer les outils à utiliser

Mise en pratique sur le cas concret : construire le plan d'action par maturité de lead

Partie 3 : Organiser sa prospection

- Construire une semaine type de prospection
- Planifier et mesurer les performances

Mise en pratique sur le cas concret : construire une semaine type de prospection et valider le plan de charge

TARIFS

Interentreprises :
1100€ / personne

Intra-entreprise : sur demande

Les prix s'entendent net de taxe et ne comprennent ni la restauration, ni l'hébergement, ni le transfert des participants

NOUS CONTACTER

Corinne LANIESSE - Responsable de cette formation

0671217887
claniesse@aixponentielle.fr
www.aixponentielle.fr

Une approche qui permet d'être préparé à la réalité terrain

La formation prévoit environ **50% de théorie et 50% de pratique**. Alternance de points théoriques et de cas concrets, illustration au travers de nombreux cas réels, lancement de discussions et échanges entre les participants, pratique du co-développement.

Le support de formation utilisé par le formateur est remis au participant à l'issue de la formation.

Modalités techniques

- En format présentiel les participants doivent venir avec leur PC portable, connectable au WiFi.
- En format distanciel, le participant aura besoin d'avoir une bonne connexion internet et un ordinateur équipé d'une webcam et d'un micro. Utilisation de l'outil de visioconférence Zoom (un mode d'emploi de connexion est fourni)

Lieu

- Aix-en-Provence ou environs – ou chez le client (formations intra-entreprise seulement)

Accès aux personnes en situation de handicap

- Accompagnement adapté à la situation, ou orientation dans la mesure du possible vers une autre structure. Contacter le Référent Handicap : Corinne Laniesse 0671217887