

## PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

Dans l'environnement concurrentiel et en constante évolution des affaires, la capacité à prospecter et à attirer de nouveaux clients est essentielle pour la croissance et la pérennité de toute entreprise.

La formation «Prospecter et Gagner de Nouveaux Clients» a été spécialement conçue pour permettre aux professionnels et aux commerciaux de maîtriser les compétences nécessaires pour trouver, convaincre et fidéliser de nouveaux clients.

### Dates

Les prochaines dates de sessions sont régulièrement mises à jour sur notre site internet.

<https://www.descartes-competences.fr>

### Qui ?

Toute personne en charge de prospection commerciale.

### Pré-requis

Aucun.

### Durée

2 jours

### Prix

1400 € HT en inter-entreprise

Pour une formation en intra-entreprise ou sur mesure : nous contacter.

### ◇ Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De préparer et organiser son action de prospection
- D'obtenir des contacts aboutis
- De prendre des rendez-vous qualifiés
- De mener l'entretien de prospection en face à face et réussir l'entrée en relation
- D'entretenir et suivre un réseau de prospects

### ◇ Modalités pédagogiques

- Transfert des compétences par échanges formateur/participants et entre participants
- Mise en pratique et expérimentation
- Mise en situation et jeux de rôle en groupes
- Vidéos, tableau blanc et supports en fonction des besoins de l'animation

## ◇ Évaluation

- Questionnaire préalable d'évaluation des attentes et de niveau
- Évaluation des acquis via un questionnaire qui permet de mesurer les connaissances et compétences acquises
- Déroulement de la formation et satisfaction des participants mesurés grâce à une fiche d'évaluation remise en fin de parcours

## ◇ Programme de la formation

- Introduction à la prospection efficace
- Préparer et organiser l'action de prospection
- Prendre des rendez-vous qualifiés
- Mener l'entretien de prospection et réussir l'entrée en relation
- Entretenir et suivre un réseau de prospects
- Techniques de communication et de persuasion en prospection
- Développer des compétences relationnelles en prospection
- Suivre et évaluer les résultats de prospection

**Option supplémentaire** : bien se connaître pour mieux vendre au téléphone avec son profil DISC.

**Durée** : 1/2 journée

**Prix** : nous consulter



Descartes Compétences est une marque de l'ADEFSA, organisme gestionnaire du CFA Descartes. Grâce à sa pédagogie innovante mise en œuvre depuis plus de 30 ans et de son réseau de formateurs, bénéficiez du meilleur de la formation continue.



Votre contact formation continue :

**Christian CHAMPARNAUD**

maformation@descartes-competences.fr

01 64 61 27 52

Référence de la formation : 5-22023

ADEFSA

21 rue Galilée

77420 Champs-sur-Marne

SIRET 39089496200054 - numéro de déclaration d'activité 11770565477