

Durée

- 3 jours (2+1) (21 heures)

Public

- Toute personne ayant en charge le management d'une équipe et amenée à prendre des décisions.

Objectifs

- Préparer et manager les séances de prospection.
- Aider son équipe à s'organiser pour prospecter et relancer leurs clients.
- Développer leur qualité d'écoute, d'analyse et d'argumentation.
- Augmenter les capacités de son équipe à traiter les objections et à prendre des rendez-vous

Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, et de phases de réflexion.
- Echanges interactifs.
- Mises en situation et jeux de rôles.

Intervenant

- Consultant en communication, management, techniques de vente et développement personnel

Lieu

- Chez EvryWare ou en entreprise

« Doper les agendas de ses collaborateurs c'est entrer dans une dynamique de succès ».

La prospection et la prise de rendez-vous sont les clés du succès des entreprises et des équipes commerciales. Ces activités lorsqu'elles sont managées efficacement génèrent des courants d'affaires et un état d'esprit « successfull ».

Se préparer à accompagner

- Les réunions de préparation pour définir le cadre et les objectifs de la prospection
- La préparation et la validation des argumentaires
- Les premiers tests et leur débriefing
- Le suivi de la prospection et l'accompagnement dans le temps

Validation de la structure de l'appel de prospection et des argumentaires

- La présentation et l'impact des premières secondes
- La disponibilité
 - Etre à l'écoute
 - Reformuler
- Faire une découverte
- Argumenter
- Etre force de proposition
- Répondre aux questions
- Accepter et traiter les objections
- Obtenir un accord
- Conclure l'entretien

Insuffler et maintenir le rythme de la prospection

- Etre rigoureux soi-même en tant que manager et donner l'exemple
- Faire une analyse des résultats et dégager des lignes de force
- Faire les rapprochements entre prospection et présence terrain
- Professionnaliser la relation client et l'image de marque sur le long terme
- Repousser les limites et les « peurs » de son équipe

RESULTATS

Des pistes concrètes pour organiser et dynamiser la prospection et la prise de rendez-vous. Un état d'esprit plus disponible pour valoriser les produits et services de l'entreprise. Une méthodologie immédiatement applicable.