

Intitulé de la formation **La prospection terrain : à la conquête de chiffres d'affaires et de marges**

Domaine Accueil, efficacité commerciale et relation client Version 01/2025

Éligible CPF Non Oui



Objectifs

Objectif de la formation

Doter les commerciaux d'un mental et d'outils de conquête

Objectifs pédagogiques (Être capable de...)

- Lever les freins et les inhibitions à la prospection,
- Connaître les différentes méthodes de prospection.



Durée : 2 j de formation soit **14h par stagiaire**

Modalité : Présentiel

Effectif : De 4 à 10 personnes



Accessibilité Pour les personnes en situation de handicap, en amont de la formation, nous contacter afin de déterminer les aménagements à adapter.



Public concerné

- Commerciaux débutants ou confirmés



Prérequis et niveau d'entrée

- Aucun



Moyens et méthodes pédagogiques

- En début de formation, le formateur validera les attentes de chaque bénéficiaire pour une adaptation éventuelle,
- Apports théoriques,
- Formation très interactive,
- Mise en place d'ateliers,
- Mises en situation avec débriefing,
- Fiches mémo sur les points clés seront remises aux participants.



Évaluation

De la satisfaction du module par le stagiaire

- Questionnaire écrit

Des acquis du stagiaire

Type d'évaluation :

- Quiz

Barème d'évaluation :

- Acquis (plus de 80% de réponses exactes)
- En cours d'acquisition (de 50 à 79%)
- À consolider (moins de 50% de réponses exactes)



Qualité et profil de l'animateur

- Animateur spécialisé intervenant pour le compte de CAMPUS XII^e AVENUE



Sanction de la formation

- **Attestation individuelle d'assiduité et de fin de formation**



Contenu de formation

INTRODUCTION SUR LA PROSPECTION

- Les enjeux
- Les freins
- **Travail interactif à partir d'échanges et des réponses du questionnaire**



Sous l'égide du Conseil Régional et de l'Agefiph, notre organisme de formation a signé la charte pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

EESC BUSINESS CAMPUS 12 - CAMPUS XII^e AVENUE
N° déclaration d'existence : 76 12 01010 12 - **SIRET :** 900 038 167 00012
Siège social : CAMPUS XII^e AVENUE Cité de l'Entreprise et de la Formation
 5 rue de Bruxelles BP 3349 12033 RODEZ Cedex 9
Site de Rodez : 5, rue de Bruxelles - **Site de Millau :** 38 boulevard de l'Ayrolle
Tél : 05 65 77 77 00 **Mail :** fpc@campus12avenue.fr **Web :** www.campus12avenue.fr

Programme de formation

LA CONQUETE DE NOUVEAUX CLIENTS

- 6 clés afin d'optimiser ses pratiques
- Ateliers pour partager les bonnes pratiques
- Mises en situation pour appliquer

LE UP SELLING (REALISER DAVANTAGE DE CHIFFRE D'AFFAIRES ET DE MARGE AVEC LES CLIENTS)

- Les méthodes pour réussir
- Mises en situation pour appliquer

LE WIN BACK (LA RECONQUETE DU CLIENT)

- Comment argumenter à partir de l'écoute active
- Ateliers pour identifier les freins et les solutions (à partir d'un support)
- Mises en situation pour appliquer

Contact formation

<input type="checkbox"/>	Lionel DÉLÉRIS – 05 65 75 56 99 – l.deleris@campus12avenue.fr	Site de Rodez – intra et sur-mesure
<input type="checkbox"/>	Anne JEANJEAN – 05 65 59 59 03 – a.jeanjean@campus12avenue.fr	Site de Millau – inter, intra et sur-mesure
<input type="checkbox"/>	Céline LONGUET – 05 65 75 56 77 – c.longuet@campus12avenue.fr	Site de Rodez – inter
<input type="checkbox"/>	Amélie MOULY – 05 65 75 56 84 – a.mouly@campus12avenue.fr	Site de Rodez – intra et sur-mesure



Sous l'égide du Conseil Régional et de l'Agefiph, notre organisme de formation a signé la charte pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

EESC BUSINESS CAMPUS 12 - CAMPUS XII^o AVENUE
N° déclaration d'existence : 76 12 01010 12 - **SIRET :** 900 038 167 00012
Siège social : CAMPUS XII^o AVENUE Cité de l'Entreprise et de la Formation
 5 rue de Bruxelles BP 3349 12033 RODEZ Cedex 9
Site de Rodez : 5, rue de Bruxelles - **Site de Millau :** 38 boulevard de l'Ayrolle
Tél : 05 65 77 77 00 **Mail :** fpc@campus12avenue.fr **Web :** www.campus12avenue.fr