



**SYPRO Formation**

51 Boulevard de Courcelles

75008 PARIS

Tél : 01.44.40.09.49

Fax : 01.44.40.08.43

contact@syproinfo.fr

www.syproinfo.fr

N° d'Organisme de formation :

11 75 44345 75

Siret : 451 466 890 00030

Code APE : 8559A

TVA Intracommunautaire :

FR61 451 466 890



## ■ PROSPECTION COMMERCIALE GAGNANTE

### Public concerné

Commerciaux et assistants commerciaux.

### Objectifs

Mettre en place des outils de prospection efficaces.

### Prérequis

Etre concerné par la vente de produits ou services.

### Durée

2 jours

### Lieu de la formation :

51 Boulevard de Courcelles

75008 Paris

Métro Courcelles (ligne 2)

Tel : 01 44 40 09 49

contact@syproinfo.fr

www.syproinfo.com

### PRÉPARER VOTRE PROSPECTION

Définir votre cible  
Lister vos prospects et identifier la fonction de votre contact préférentiel

### CHOISIR SES OUTILS ET SES STRATÉGIES DE PROSPECTION

Mailing, téléphone, etc.  
Salons, journées porte-ouverte, conférences, etc.  
Exploiter vos contacts

### RÉUSSIR SON PREMIER APPEL

Préparer son argumentaire  
Dépasser les barrages  
Répondre aux objections  
Donner envie de connaître votre entreprise et vos services

### RÉUSSIR SON PREMIER RENDEZ-VOUS

Les étapes-clés d'un entretien réussi  
Etablir un climat de confiance et de qualité  
Pratiquer l'écoute active  
Proposer des solutions  
Conclure positivement

### GÉRER VOTRE PLAN DE PROSPECTION

Traiter vos retours et formuler des analyses  
Gérer un plan de relance