

	Programme / fiche pédagogique : Formation Prospector efficacement
	Version 1 du 01/08/2024

Public visé : Professionnels de la vente, commerciaux, gestionnaires commerciaux, entrepreneurs, et toute personne souhaitant développer ses compétences en vente.

Pré requis : Pas de prérequis nécessaires

Objectif(s) pédagogique (s)

Savoirs :

- Comprendre les Fondements de la Prospection
- Utiliser les Outils et Techniques Modernes
- Gérer les Relations Humaines
- Poursuivre le Développement Professionnel

Savoir-faire :

- Maîtriser les Techniques de Prospection
- Cultiver une Posture Professionnelle
- Négocier de Manière Efficace

Durant la formation le stagiaire apprendra :

- Augmenter la quantité de ses prospects
- Améliorer la qualité de ses prospects
- Augmenter son taux de transformation devis/ventes
- Améliorer sa marge
- Améliorer son panier moyen
- Faire d'un client un apporteur d'affaires

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Trouver lui-même sa clientèle

Durée et modalité d'organisation :

- Date : à définir
- Horaires : 8h-12h / 14h-17h
- Durée : 2 Jours - 14h de formation
- Organisation : en présentiel
- Taille du groupe : de 1 à 5 personnes

Lieu :
à définir

Accessibilité :

Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Nous nous engageons à analyser les aménagements possibles suivant la formation choisie. Les solutions sont aménagées au cas par cas, notamment :

- Tiers-temps ;
- Choix de la modalité en présentiel ou distanciel selon les besoins de la personne.

Les aménagements n'auront pas pour but de modifier le contenu des épreuves d'évaluation et garantiront le maintien du niveau de maîtrise des compétences requis.

Délai d'accès :

Le bénéficiaire doit retourner tous les documents et l'acompte 5 jours avant le début de la formation

Tarifs :

1200€ HT soit 1440€ TTC

Déroulé / contenu de la formation :

Intitulé de la formation :	Formation aux différentes techniques de vente
Durée de la formation :	2 jours de 8h à 12h et de 14h à 17h
Présentation globale de la formation :	Cette formation sur deux jours offre une immersion complète dans les fondements, les techniques et les meilleures pratiques pour trouver ses propres clients. Les participants acquièrent une compréhension approfondie du processus, maîtrisent les étapes clés, apprennent à utiliser des techniques efficaces et développent des compétences en communication et en négociation. La formation met également l'accent sur l'importance de la posture professionnelle, de la prospection, de la présentation et de la fidélisation des clients. À travers des modules interactifs et pratiques, les participants sont équipés pour réussir dans le domaine de la vente et pour continuer à se perfectionner tout au long de leur carrière.
Objectifs et compétences visées :	Comprendre les Fondements de la Prospection
	Maîtriser les Techniques de Prospection
	Cultiver une Posture Professionnelle
	Gérer les Relations Humaines
	Utiliser les Outils et Techniques modernes
	Négocier de Manière Efficace

	Poursuivre le Développement Professionnel					
Niveau pré requis des stagiaires :	Pas de prérequis nécessaires					
Séquence (par demi-journée)	Contenu détaillé	Durée en heures	Méthode pédagogique utilisée	Outils et supports	Organisation pédagogique	Objectif de la séquence
Jour 1 matin	<p>Introduction : Test de Positionnement</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Accueil des participants et explication des objectifs de la formation. ● Test de positionnement pour évaluer le niveau de connaissance et d'expérience en vente des participants. <p>Module 1 : La Compréhension Basique du Processus de Prospection</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Définition du processus et ses différentes étapes. ● Compréhension des besoins du client et identification des opportunités. <p>Module 2 : Les 6 astuces pour séduire</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Présentation détaillée des 6 étapes clés du processus de prospection. 	4	Apprentissages théoriques + participation active	Vidéoprojecteur + Tables + Chaises	Salle de formation	Comprendre les Fondements de la Prospection + Maîtriser les Techniques de Prospection

<p>Jour 1 après-midi</p>	<p>Module 3 : Posture professionnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Importance de la posture professionnelle et de l'attitude positive dans le processus de vente. ● Techniques de communication non verbale et de gestion de l'image de marque personnelle. <p>Module 4 : La Prospection</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Méthodes et stratégies de prospection efficaces pour trouver de nouveaux clients. ● Utilisation des outils modernes de prospection. ● 	<p>3</p>	<p>Apprentissages théoriques + participation active</p>	<p>Vidéoprojecteur + Tables + Chaises</p>	<p>Salle de formation</p>	<p>Cultiver une Posture Professionnelle + Utiliser les Outils et Techniques modernes + Maîtriser les Techniques de Prospection + Gérer les Relations Humaines</p>
<p>Jour 2 matin</p>	<p>Module 5 : La Présentation</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Création et livraison d'une présentation convaincante et adaptée aux besoins du client. <p>Module 6 : Les Fondamentaux de la Communication</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Importance de la communication efficace dans le processus de vente. ● Techniques de communication verbale et non verbale pour établir une 	<p>4</p>	<p>Apprentissages théoriques + participation active</p>	<p>Vidéoprojecteur + Tables + Chaises</p>	<p>Salle de formation</p>	<p>Gérer les Relations Humaines + Se présenter de Manière Efficace + Maîtriser les Techniques de Prospection</p>

	connexion avec le client.					
Jour 2 après-midi	<p>Module 7 : La Formation Perpétuelle</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Importance de la formation continue pour le développement professionnel des commerciaux. ● Suggestions et ressources pour continuer à améliorer ses compétences. <p>Conclusion : Débrief et Questions Diverses</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Session de questions-réponses pour clarifier tout point restant. ● Récapitulation des principaux enseignements de la formation et des objectifs atteints. 	3	Méthode démonstrative, interrogative et participative	Vidéoprojecteur + Tables + Chaises + Support pdf	Salle de formation	Se présenter de Manière Efficace + Poursuivre le Développement Professionnel + Utiliser les Outils et Techniques modernes + Maîtriser les Techniques de Prospection
		14				

Moyen d'encadrement : (Formateur) :

David Nouette, a été formé en interne durant 2 mois aux techniques de vente dans l'entreprise dans laquelle il exerçait en 2007. Il a également été coaché durant 3 ans par un coach business qui lui a prodigué conseils et formation en vente (2010-2013)

De 2002 à 2024, son expérience de vendeur et de responsable commercial lui a permis de former environ 10 personnes sur le terrain aux techniques de vente.

Fort de ces expériences, David Nouette est en phase de finalisation de sa VAE "Master Manager des Entreprises et des Organisations" Option "Piloter opérationnellement un établissement ou une unité économique" (Fin de la VAE prévue en Mai 2024)

Le formateur est disponible à l'adresse suivante david.nouette@gmail.com

Délai de réponse de 48h

Méthodes mobilisées : (Moyens pédagogiques et techniques)

Moyens techniques :

- Vidéo-projecteur, chaises, tables, support pdf

Moyens pédagogiques :

- Face à face pédagogique
- Répartition pédagogique : 50% de théorie et 50% de pratique
- Participation active et expérimentation des participants

Modalités de suivi et d'évaluation :

Modalité de suivi :

- Feuilles d'émargement par demi-journées

Modalité d'évaluation :

Avant la formation : Test de positionnement sous forme de QCM pour tester ses connaissances.

Pendant la formation : Évaluation à chaud sous forme de mise en situation / cas pratique.

Après la formation : Évaluation à froid sous forme d'entretien téléphonique

Réussite si plus de 60% de réponses correctes à l'évaluation à chaud

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation, ainsi que l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire