



# Proventes

**PLAN DE PROSPECTION COMMERCIALE**



### OBJECTIF DE LA FORMATION

La prospection commerciale est certainement la mission la moins appréciée des représentants commerciaux et pourtant, nous en avons fait notre spécialité. Pour transformer cette mission en plaisir, j'ai développé une méthodologie de prospection efficace que je vous partage dans son intégralité et en toute transparence lors d'un accompagnement en profondeur. De l'étape de diagnostic à l'étape d'exécution des actions, à l'issue de cette formation vous maîtriserez comment mettre en place une vraie stratégie de prospection commerciale.



### CIBLE DE LA FORMATION

Cette formation s'adresse aux décideurs généraux, marketing et commercial, soucieux de développer un robuste processus de prospection commerciale. Si votre objectif est la génération de leads qualifiés et le développement d'opportunités commerciales, vous êtes au bon endroit !



Proventes



### PROGRAMME DE LA FORMATION



#### Section 1 : Audit et diagnostic de prospection

1. Echange sur l'offre de l'entreprise
2. Point sur l'organisation commerciale de l'entreprise
3. Analyse des actions de prospection précédemment engagées



#### Section 2 : Définition de la cible de prospection

4. Choix de la cible
5. Sélection de la source d'information
6. Paramétrage et export de la base de données



#### Section 3 : Choix des canaux de prospection

7. Sélection des canaux et des outils
8. Copywriting des messages et du script
9. Définition du séquençage



#### Section 4 : Production de la prospection

10. Préparation technique et paramétrage
11. Formation des équipes commerciales
12. Production accompagnée, suivi et analyse des résultats



→ Ce programme constitue la forme générale de la prestation. Il peut être réadapté en fonction de vos acquis, de vos attentes, ainsi que de vos objectifs.



### SECTION 1 : AUDIT ET DIAGNOSTIC DE PROSPECTION

Objectifs de la section :

Cette première section a pour objectif d'échanger longuement sur votre situation actuelle, en savoir plus sur votre offre et sur vos opérations de prospection effectuées à ce jour. Nous analyserons les forces et les faiblesses de vos actions afin d'en conserver les plus pertinentes d'un côté et comprendre ce qui n'a pas fonctionné de l'autre.

Parties :

1. Echange sur l'offre de l'entreprise
2. Point sur l'organisation commerciale de l'entreprise
3. Analyse des actions de prospection précédemment engagées

Durée :

Approximativement une heure



Proventes

## SECTION 2 : DÉFINITION DE LA CIBLE DE PROSPECTION

Objectifs de la section :

Cette deuxième section débute la mise en place de votre prospection avec comme premier élément la définition exacte de votre cible et le choix du mode de collecte de cette dernière. Vous obtiendrez également clé en main, la méthodologie d'acquisition d'une base de données propre à votre cible de clientèle.

Parties :

4. Choix de la cible
5. Sélection de la source d'information
6. Paramétrage et export de la base de données

Durée :

Approximativement une heure

Livrables :

- Ideal Customer Profil ou Buyer Persona
- Fichier de prospection commerciale
- Logiciel gratuit d'export de base de données

### SECTION 3 : CHOIX DES CANAUX DE PROSPECTION

Objectifs de la section :

Cette troisième section détermine le ou les canaux de prospection jugés les plus pertinents pour votre activité. Que ce soit téléphonique, par mail, terrain, par courrier, via LinkedIn ou par SMS, chaque canal sera évoqué et des compositions percutantes et méthodiques seront réalisées ensemble pour chacune des options sélectionnées.

Parties :

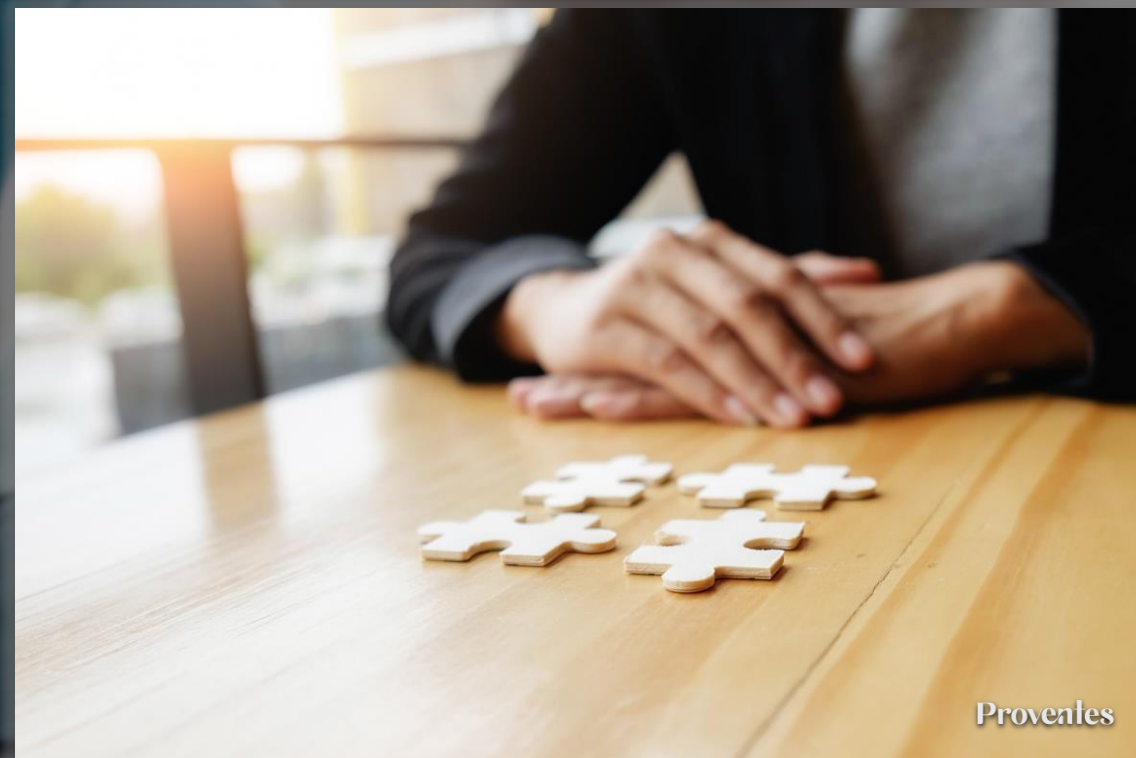
7. Sélection des canaux et des outils
8. Copywriting des messages et du script
9. Définition du séquençage

Durée :

Approximativement deux heures

Livrables :

- Liste des partenaires potentiels par canal sélectionné
- Messages de prospection
- Script de prospection



#### SECTION 4 : PRODUCTION DE LA PROSPECTION

Objectifs de la section :

Cette quatrième section est l'étape de production. Nous préparerons ensemble vos équipes commerciales à la prospection via la mise en place d'outils de prospection efficaces. Vos équipes seront formées aux différentes techniques d'accroches adaptées à votre activité et des appels seront réalisés ensemble, en situation réelle de prospection.

Parties :

10. Préparation technique et paramétrage
11. Formation des équipes commerciales
12. Production accompagnée, suivi et analyse des résultats

Durée :

Approximativement quatre heures

Livrables :




- Recommandation sur les outils de prospection
- Fichier de suivi de prospection commerciale





### TARIFS DE LA FORMATION

#### PREMIÈRE 1/2 JOURNÉE – 500€ HT

-  Section 1 : Briefing et diagnostic de prospection – 1 heure
-  Section 2 : Définition de la cible de prospection – 1 heure
-  Section 3 : Choix des canaux de prospection – 2 heures

#### SECONDE 1/2 JOURNÉE – 500€ HT

-  Section 4 : Production de la prospection – 4 heures

Ce tarif comprend :

- La formation en présentiel
- L'intégralité des livrables
- Les frais de déplacement (Ile-de-France uniquement)

Ce tarif ne comprend pas :

- Les frais de déplacement hors Ile-de-France
- La souscription à des outils de prospection commerciale





A man in a light blue sweater is seated in a grey office chair, holding a tablet computer. He is looking at the screen. To his right, a woman with long brown hair is standing, looking towards him. The background is a blurred office environment with a whiteboard. The word "Proventes" is overlaid in the center of the image in a large, bold, blue and white font.

# Proventes