Prospecter avec efficacité en CHD

DURÉE ET HORAIRES

2 jours
14 heures
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 16 & 17 mars 2027 · Paris
Session 2 : 22 & 23 juin 2027 · Paris

PUBLIC

Commerciaux itinérants ou sédentaires en CHD qui doivent développer leur portefeuille clients utilisateurs et distributeurs/grossistes.

PRÉREQUIS

Aucun.

TARIF

1 990 € HT par participant

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Certificat de réalisation de l'action de formation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Référent handicap : referent-handicap@arkose.net.

FINANCEMENT

Prise en charge possible par votre OPCO : l'organisme est certifié Qualiopi.

INSCRIPTION ET CONTACT

Inscription en 1 clic via contact@arkose.net
Arkose Consulting · 7 chemin des Pyrénées,
64200 Arcangues
Contact : contact@arkose.net
Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

VOS ENJEUX

Des équipes commerciales qui doivent prospecter en CHD et régulièrement rencontrer des nouveaux interlocuteurs. Des commerciaux qui doivent développer leur parc clients CHD.

OBJECTIFS

- Préparer et piloter sa prospection.
- Capter l'attention et obtenir un rendez-vous, réussir son 1er entretien.
- Développer son réseau d'influence chez ses prospects.
- Découvrir les besoins de chaque interlocuteur.
- Adapter son argumentation au profil des prospects.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : Analyse de son secteur SWOT ; Les fondamentaux en prospection ; La méthode de prospection R1 R2 R3 ; Préparer son plan de prospection ; Piloter sa prospection ; Observer efficacement avec l'IA.
- Jour 1, après-midi : Se préparer mentalement ; 5 techniques pour franchir la barrière du standard + Mise en situation ; La méthode GRID.
- Jour 2, matin : R1 : capter l'attention et obtenir du temps avec impact ; Pitcher son entreprise avec la méthode MESO ; Découvrir son prospect et traiter les objections (AIR)
- Jour 2, après-midi : R2 : Adapter sa découverte pour chaque interlocuteur ; R3 : Adapter son argumentation, méthode SIMBA + Mise en situation.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Méthodes pédagogiques : Apport méthode / Exercices de sensibilisation / Atelier de travail sur les préparations d'entraînement / Mises en situation.
- Moyens pédagogiques : Supports PPT / Support exercices / Grilles d'analyse / Remise d'un book méthode.

SUIVI ET ÉVALUATION

Pendant la formation : validation régulière des acquis intermédiaires des stagiaires par reformulation, mises en pratique, prises d'objectifs. Le dernier jour : évaluation à chaud, prise d'engagements à partager avec leur hiérarchie et passage d'un quiz pour valider les acquis. Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par un expert sectoriel
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret

VOS FORMATEURS

- Consultants seniors en vente et prospection, experts des centres d'appels