

Conquérir et gagner de nouveaux clients par la prospection Traiteurs— Organismes de réception

Objectifs pédagogiques

- Bâtir son plan de prospection
- Obtenir des rendez-vous qualifiés
- Gagner la confiance du prospect
- Réussir l'entretien prospect, même dans les cas difficiles
- Exercer l'indispensable suivi

Contenu du programme

1. Bâtir son plan de prospection

- Structurer la démarche de prospection
- Analyser son marché pour repérer les prospects utiles
- Se fixer des objectifs de prospection
- Préparer des objectifs de prospection
- Préparer le suivi, les indicateurs de la prospection

2. Obtenir des rendez-vous qualifiés

- Les moyens de toucher les prospects
- Prospecter par téléphone

3. Gagner la confiance du prospect

- Préparer sa visite de prospection
- Une stratégie de questionnement adaptée / A.R.A.
- Engager l'action

4. Réussir l'entretien prospect, même dans les cas difficiles

- Relancer les prospects
- Les outils de la prospection

5. Exercer l'indispensable suivi

- La recommandation
- Comment sélectionner les prescripteurs
- Comment formuler sa demande de recommandation
- Traiter les cas difficiles
- Comment suivre sa demande de recommandation

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de jeux de rôles, mises en situation. Remise d'un support de cours en fin de stage.

1 jour (7 heures)

Lieu du stage:

Asforest
4 rue de Gramont
75002 Paris

Public concerné:

Traiteurs, organismes de
réception

Nous consulter pour les formations en intra entreprise

01 42 96 09 27

