

Marketing prospection B to B

<https://preprod.estim-formation.com/formation-marketing-prospection-b-to-b>

Objectifs de la formation

- Capter rapidement l'intérêt du prospect et tenir des propos efficaces.
- Utiliser les bons fichiers au bon moment.
- Optimiser la relation prospect.

Programme pédagogique

Argument

- Détailler et comprendre les attentes et les freins du prospect
- Positionner l'offre de façon optimale
- Anticiper les objections et les traiter
- Définir les bases du message écrit en élaborant un support d'argumentation efficace

Message écrit et message oral

- Message écrit faxé
 - Comprendre et intégrer les contraintes liées au fax
 - Critères d'efficacité du message faxé (fond, forme et dynamique)
- Message oral
 - Contraintes liées au téléphone
 - Forme et fond du message téléphonique
 - Élaborer le support téléphonique synthétique (guide d'entretien et traitement des objections)

Méthodologie des fichiers

- Gérer vos fichiers en toute légalité : la CNIL
- Déterminer, analyser et utiliser son cœur de cible
- Disposer des sources de fichiers MD
- Trouver, sélectionner et évaluer son fichier MD
- Bâtir, acquérir et qualifier son fichier MD

Savoir être au téléphone

- Gestion de la parole et des émotions
- Ecoute active et globale
- Positionner l'offre : adaptabilité et réactivité
- Appréhender et maîtriser le non verbal

Gérer la relation prospect

- Intégrer la logique de la relation prospect
- Du premier contact au rendez-vous qualifié : les contraintes
- Créer sa propre base de données de prospection
- Mener sa prospection sur le fichier élaboré

Prérequis et public cible

Prérequis de formation :

Ce programme de formation ne nécessite pas de pré-requis particulier.

Cette formation est ouverte à tous les publics.

Modalité d'évaluation pédagogique

Évaluation des compétences acquises par les stagiaires :

A l'issue de la formation, un contrôle de connaissances permettra d'évaluer les compétences acquises par chaque participant.