

# CONSTRUIRE UN PLAN DE PROSPECTION COMMERCIALE



Public

Commercial ou futur commercial



Objectifs

- Maîtriser les aspects techniques, méthodologiques et comportementaux de la vente ainsi que l'organisation commerciale en vue de la prospection et la fidélisation de nouveaux clients. Comprendre sa fonction de commercial.

- Acquérir un état d'esprit commercial
- Maîtriser toutes les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation du client
- Organiser efficacement sa prospection commerciale



Formateur

Formation:  
Ecole de commerce ISCA Paris  
Formateur ISTA en Techniques de vente  
Expériences professionnelles :  
Gérant chargé de la direction commerciale et du développement d'une SARL  
Directeur d'une société de Marketing téléphonique  
Commercial en marketing  
Agent commercial (Assurances)



Programme

## 1. L'état d'esprit commercial : les facteurs clés de réussite d'un commercial efficace

- Instaurer la confiance
- Savoir communiquer
- Pratiquer l'empathie, l'écoute.
- Savoir s'adapter

## 2. La démarche commerciale :

- Pyramide de la vente (étapes de la vente)
- Schéma de décision
- Typologies des interlocuteurs
- Argumentaires (personnalisés suivant les cibles)
- Maîtriser le téléphone (qualification de fichier et prise de RV)
- Entretien de vente en face à face (RV, salons...)

## 3. L'organisation commerciale

- Constituer son fichier
- Segmenter son fichier (cibles)
- Fiche contact
- Tableaux de reporting
- Relance et suivi des contacts
- Gestion du temps

### Option : Accompagnement terrain

Phase 1 : Démarche complète effectuée sur quelques visites par le stagiaire. Observation par le consultant-formateur. Debriefing à l'issue de chaque visite.

Phase 2 : Démarche complète effectuée sur quelques visites par le consultant-formateur : démonstration par l'exemple. Rôle passif du stagiaire, uniquement en support technique. Debriefing à l'issue de chaque visite.

Phase 3 : Le commercial reprend le contrôle de l'entretien sur les contacts suivants en mettant en application les préconisations du consultant-formateur. Un débriefing est toujours réalisé à l'issue de chaque visite.

Récapitulatif en fin de journée. Rapport de synthèse sur les points forts et axes d'amélioration remis à la hiérarchie afin d'organiser le suivi personnalisé du commercial.



Les plus

De nombreux entraînements pratiques et mises en situation



Durée et lieu

3 jours (21 h)  
+ option 1 jour  
ISTA Mulhouse



Coût

1 400 Euros HT  
Option : 750 Euros HT  
Intra : nous consulter



Contact

Thierry BIMBOES  
thierry.bimboes@ista.asso.fr