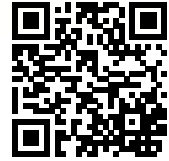


Savoir détecter des opportunités (Confirmés)

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



OBJECTIFS

- Définir une approche stratégique de croissance
- Prendre en considération les nouveaux parcours d'achat
- Formaliser son ambition avec des objectifs de prospection qualitatifs et quantitatifs
- Choisir un discours et des actions impactants
- Développer une stratégie de contacts
- Augmenter le nombre de « bons » nouveaux clients
- D'optimiser leur temps sur des tâches prioritaires
- D'être au clair sur les cibles prioritaires et le temps à y investir
- D'aller plus loin dans un compte en recherchant d'autres contacts
- D'avoir un meilleur suivi des comptes en phase achat pour arriver au bon moment

PUBLIC

Tout salarié de la Branche en charge de prospecter

PRE-REQUIS

- Connaître son offre commerciale et ses cibles prioritaires

PROGRAMME

PRISE EN COMPTE DES NOUVEAUX PARCOURS D'ACHAT CLIENT

- Les recherches effectuées aujourd'hui par les clients
- Les 10 lois des parcours d'achat à considérer
- Prendre en compte le degré de maturité, d'autonomie et de préférence des clients à l'issue de leur parcours
- DIMENSIONNER UN NOMBRE DE CIBLES STRATEGIQUES POUR GARANTIR L'ATTEINTE DE SES OBJECTIFS

Sélectionner un nombre de cibles stratégiques dans le mix-clients défini par la politique commercial

- Analyser son positionnement au regard de 4 indicateurs clé
- Cartographier ses comptes cibles sur une matrice
- Cartographier ses contacts sur une matrice
- Se poser les bonnes questions pour l'investissement temps + argent via une matrice
- Cartographier notre niveau de relation interlocuteurs (Météo) sur comptes cibles

DEFINIR DES TECHNIQUES D'APPROCHE EFFICACES

- Les actions connues et qui perdent en efficacité Mailing Téléphone « dans le dur » Mail personnalisé
- Les actions qui augmentent les taux de transformation l'identification des prospects en mode achat
- La répartition des rôles : Actions du marketing/direction commerciale l'automatisation pour être informé d'une action d'un prospect via une alerte des remontées d'informations clé issues du CRM via du tracking automatisé des anomalies pour identifier leurs causes automatisé des préconisations en termes de solution aux anomalies
- Les actions des commerciaux Utiliser plusieurs outils pour gagner en efficacité Sur le web : site de l'entreprise cible Sur le web : Google Sur le web : site financiers Sur le web : réseau social LinkedIn Sur le web : résultats probables attendus

ENTRAINEMENT SUR CAS PARTICIPANTS

- Construire les actions, phrases, accroches... selon les métiers
- Entraînement entre les participants/avec le consultant sur des cas terrain

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.
- 1 heure de pause déjeuner

DEROULEMENT

- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

PROCHAINES FORMATIONS

A retenir

Durée : **1 jour** soit 7h.
Réf. **CYFOPP2**

☎ 01 42 93 52 72

Dates des sessions

Paris
13/06/2019

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



Inclus dans cette formation



Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

100%
SATISFACTION GARANTIE

Votre garantie 100% SATISFACTION

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.

Savoir détecter des opportunités (Confirmés)

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)

[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)

[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)

[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)

[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)

[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :

[Savoir détecter des opportunités \(Confirmés\)](#)