

**1 JOUR**

Présentiel 7 h

Distanciel 7 h

SAVOIR DÉTECTER DES OPPORTUNITÉS (PUBLIC CONFIRMÉ)



PUBLICS CONCERNÉS

- Tout salarié en charge de prospecter.



PRÉREQUIS

- Connaître son offre commerciale et ses cibles prioritaires
- Amener un PC portable en formation et vos codes d'accès aux réseaux sociaux



OBJECTIFS

- Rappeler les fondamentaux de la prise de rendez-vous par téléphone
- Utiliser les réseaux pour trouver de nouveaux clients, enrichir son fichier
- Détecter des leads, des appels d'offres, en mixant les techniques de prospection "classiques" et "digitales"
- S'entraîner sur un réseau social BtoB: LinkedIn



Nous vivons dans un monde qui change vite et les techniques de prospection et de détection d'opportunités n'échappent pas à ces évolutions. Cette formation vous apporte **les clés d'une démarche de prospection mixant des techniques « classiques »** comme la prise de rendez-vous par téléphone et **« digitales »** avec l'utilisation des **réseaux sociaux à succès du moment.**

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1. LES CONDITIONS DU SUCCÈS POUR PROSPECTER AUJOURD'HUI

- La réalité du social selling pour prospecter avec efficacité
 - Le "tissu digital", le comportement "autonomiste", parcours d'achat via le Web
- L'interface LinkedIn comme cas pratique : comprendre sa logique pour en faire un allié
 - Visibilité, confidentialité, gérer ses alertes
 - Construire et optimiser son profil, un véritable instrument commercial !

2. LA DÉTECTION D'OPPORTUNITÉS GRÂCE À UNE STRATÉGIE « RÉSEAU AUGMENTÉ »

- Qualifier vos interlocuteurs grâce aux techniques de sourcing commercial
- Faire venir à soi les prospects et obtenir des demandes de RDV
 - Principe d'animation de son réseau via les réseaux sociaux
- Exemples d'approches de Social Selling sur LinkedIn : mise en pratique
- L'interface Twitter : philosophie et application
- Préparer ses RDV : enquêter pour Analyser et Impacter !
 - Connaître les enjeux de votre prospect avant de le rencontrer

MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Centrée sur la mise en pratique.

Les participants appliquent les outils et méthodes à leur situation personnelle lors

d'application pratique concrète sur PC et de jeux de rôle situationnels au téléphone.

Un module e-Learning sur les techniques par téléphone est ouvert pendant 6 mois.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Support complet avec les concepts et les exercices d'entraînement des Quizz et un Plan de Progrès individuel.

MODALITÉS

- INTER ou INTRA à partir de 5 participants
- Lieux : IDF et Province

FINANCEMENT

Pour les adhérents de l'OPCO ATLAS, cette formation est disponible en Action collective.

Pour toute question sur ce dispositif de financement, contactez nos conseillères formations :

- ▶ Par téléphone :
01 47 39 02 02
- ▶ Par mail : info@evoluteam.fr

FORMATION À DISTANCE

Pour toute question relative à la plateforme ou pour toute assistance technique, notre équipe pédagogique en charge des modules e-Learning, répondra à vos questions

- ▶ de 9h30 à 17h30 au
01 47 39 02 02
- ▶ ou sur l'adresse mail suivante :
contact@creativelearning.digitalcamp.fr

3. PRENDRE UN RENDEZ-VOUS PAR TÉLÉPHONE AVEC UN PROSPECT CONTACTÉ VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Préparer une structure d'appel sortant efficace : Introduction, préparer un bon Ice-breaker, Présentation, Closing, Prise de congés - Impacter avec la technique AIDA
- Argumenter en mode CAB pour valoriser son approche et convaincre

Exercice individuel : détecter les erreurs à éviter

- Vocabulaire : le langage OK, le langage KO
- Utiliser les techniques de questionnement pour détecter des opportunités et obtenir un RDV
- Savoir traiter les objections – closing - déclencher le rendez-vous

Mise en pratique : simulation d'appel – débriefing et conseils personnalisés

- L'analyse des points forts et des axes de travail grâce à une grille d'analyse des pratiques.
- Enrichissement d'un Plan de Progrès Individuel