



ORGANISER SES PROSPECTIONS EN FACE A FACE

Objectifs :

Identifier les cibles potentielles.
Connaître les circuits de décision.
Mener une prospection B to B ou B to C.

Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques, étude de cas.
Jeu de rôle, simulation d'entretien

Préparer sa prospection terrain

- Connaître son secteur géographique de prospection (potentiel clients, comportements d'achat')
- Déterminer ses cibles par potentiel et définir ses objectifs de visites
- Connaître les circuits de décision en B to B
 - Qui prend l'initiative d'acheter en B to C ?
- Les outils et documents à prévoir Montée en compétences.

Adapter son comportement verbal et non verbal en face à face

- La règle des 4 x 20
- Le premier contact en face à face, avoir une phrase d'accroche, identifier le "décideur" et créer la relation
- Les infos utiles à collecter
 - Quelles questions pour quelles réponses ?
 - Prospecter pour obtenir un rendez-vous ou vendre en one-shot ?
- Repérer et décoder les comportements acheteurs ou défensifs du prospect

Se faire accepter sans imposer

- Comprendre ce qui anime un client à acheter, ses motivations, ses réticences en face à face
- Les différences de comportements entre acheteurs professionnels et acheteurs particuliers
- Traiter les premières objections
- Savoir utiliser l'environnement du prospect comme support d'entretien
- Formuler adroitement les questions incitatives pour inciter son prospect à poursuivre l'entretien
- Conclure positivement l'entretien même en cas de "non réussite d'entretien" ou de "non vente"
- Savoir conclure positivement



ORGANISER SES PROSPECTIONS EN FACE A FACE

Organiser le suivi de la prospection

- Quel temps consacrer au suivi ?
 - Comment répartir la préparation, la prospection, le suivi ?
- Gérer les fiches de compte-rendu prospect
 - Avoir des tableaux de bord d'analyse
- Programmer ses relances efficacement

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud