

Organiser et suivre sa **prospection** pour une **action commerciale efficace** !

La prospection commerciale n'a plus de secret pour vous ! Avancez en toute confiance vers vos objectifs et atteignez vos résultats ! Comtel vous guide : étapes de la prospection commerciale, outils, astuces, méthode, repères, et analyse de vos pratiques. Repartez avec votre plan d'action personnalisé, en route vers le succès !

Public : commerciaux(ales) et dirigeants(tes) d'entreprise

Durée : 1 à 2 jour(s)

Tarif : 1200€ HT par jour en intra-entreprise tout compris (France entière)

Objectifs :

- ✓ Maîtriser et adapter les méthodes de prospection dans le cadre d'action de promotion ou d'action commerciale
- ✓ Permettre aux participants de déployer une méthode personnalisée reproductible

1. Analyser les cibles et les fichiers

Définir ses objectifs et sa cible
Mesurer l'adéquation entre les deux
Évaluer les modes d'approches spécifiques au secteur
Sélectionner et se procurer son fichier

2. Les différentes approches, leurs atouts, leurs limites

Les foires et salons
Marketing direct : mailing ; e mailing, fax mailing
Le phoning
La prospection directe
Les partenaires : institutionnels, relation presse

3. Élaboration du PAC

S'organiser pour bâtir, déployer et suivre son action
Planification de l'action
Évaluation des moyens humains
Les outils d'aides à la vente
La préparation matérielle

4. Les outils d'organisation et de suivi

Gestion du fichier
Construction de tableaux de bord
Réfléchir à son organisation pour développer son porte feuille

Notre méthode : Approche active, dynamique et participative, Identification des pratiques utilisées par chaque participant, élaboration de plans d'actions personnalisés en fonction des résultats, Travail en groupe pour favoriser l'échange et le retour d'expérience