

Architecture est un terme qui désigne l'art de concevoir et de réaliser des structures originales et pratiques. Elle cherche généralement à concilier l'utilité, la beauté et la solidité de formes et structures.

Aujourd'hui, notre rôle en tant que professionnel de la vente est également de chercher à concilier les préoccupations et les objectifs de nos clients avec une solution utile, solide et originale.

En fait, le professionnel en développement des affaires d'aujourd'hui est en quelque sorte un véritable ARCHITECTE DE LA VENTE.

PROSPECTER DE FAÇON PERFORMANTE

AM

Ouverture

- Introduction
- Échanges
- Objectifs

Le plan de prospection

- Clarifier ses objectifs
- Déterminer le rythme à s'imposer
- Cerner ses marchés cibles & périphériques
- Identifier les meilleures sources de prospects
- Optimiser l'utilisation du WEB

La prospection performante

- Mesurer ses résultats et ses ratios
- Analyser sa progression
- Ajuster ses stratégies
- Maximiser l'usage des 5 techniques de base
- Réseauter efficacement

PM

La gestion et le suivi en prospection

- Maximiser l'usage de votre CRM
- Optimiser l'utilisation de votre temps
- Bien utiliser le courriel & le téléphone

Votre plan de prospection : exercice personnel

- Les objectifs & rythme
- Les marchés cibles et périphériques
- Les Sources de prospects
- Le plan d'action

Méthodes d'apprentissage

- Exposés
- Discussions
- Exercices
- Simulations et jeux de rôle

Durée : 1 journée