



## PROGRAMME DE FORMATION

# Maîtriser les techniques de vente et de prospection commerciale

2 jours  
14,00 heures

### Public visé

Toute personne en charge de la recherche de nouveaux prospects ou de la commercialisation de produits touristiques

- Directions
- Chargés de commercialisation B2B ou B2C (groupes, individuels, MICE)
- Responsable évènementiels

### Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

### Objectifs pédagogiques

#### **POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?**

*L'art de prospecter, négocier, vendre s'apprend... et comment faire lorsque nous ne sommes pas à l'aise avec cette démarche, lorsque l'on ne se sent pas l'âme d'un commercial ?*

Cette formation vous donnera les clés pour mieux vendre à votre manière, en cohérence avec vos valeurs et votre personnalité. Cette formation vous permettra de mieux appréhender les techniques de prospection commerciale et de vente au service de la stratégie commerciale de votre structure.

### OBJECTIFS DE FORMATION

- construire mon plan de prospection
- conduire un entretien commercial
- déterminer le volume et la fréquence de mes actions commerciales

### Programme de la formation

#### **LA PROSPECTION AU SERVICE DE MA STRATEGIE COMMERCIALE**

- La place de la prospection dans ma stratégie commerciale.
- Comment mes actions de prospection s'intègrent-elles dans ma stratégie globale ?
- Les éléments du plan de prospection :
- Les objectifs : Comment dimensionner ma prospection ?
- Les choix (secteur, cible) : Qui dois-je rencontrer et où ?
- Les tactiques de prospection : Comment m'y prendre ?



## LES ETAPES DE L'ENTRETIEN

- Comprendre comment j'achète pour mieux vendre.
- La notion de besoin : mécanique et fonctionnement.
- La demande, un indicateur de l'expression du besoin.

### *Entraînement avec mise en situation et débrief*

Exercices à partir d'un exemple proposé par le formateur.

Apports fondamentaux :

- Le processus de l'entretien de commercialisation :
- Les différentes étapes.
- Le sens, l'intention et la mise en oeuvre.

### *Entraînement avec mise en situation et débrief :*

Exercices à partir de situations réelles vécues par les participants.

## LE PLAN DE PROSPECTION

- Les différents systèmes de prospection
- Du porte à porte au phoning en passant par les réseaux sociaux, quel est le système le plus adéquat pour cette cible ?
- Comment choisir le ou les systèmes de prospection qui me correspondent ?

## ATELIER DE CO-DEVELOPPEMENT

Chaque participant propose une thématique personnelle liée au développement de sa structure. Cette thématique est traitée par les participants et l'intervenant qui est aussi garant du processus mis en oeuvre. Chacun repart avec différentes options qui répondent à ses enjeux du moment.

Cet ensemble fonctionne sur la base d'un processus de relations « paritaires » entre participants.

Dans ce cadre, au même titre que l'intervenant, les participants ont un rôle multiple. Ils sont à la fois consultants, formateurs, coaches et experts.

Ce processus vise à créer et à stimuler une intelligence collective qui viendra enrichir l'ensemble des participants au sein du groupe.

## Modalités pédagogiques

### **Avant la formation :**

Chaque participant reçoit un mail avec les éléments techniques de connexion et les préconisations de préparation

### **Pendant la formation :**

- Travail sur 2 axes : Structuration des processus et mise en mouvement par l'individu
- Apports théoriques de fondamentaux avec approche métaphorique
- Mise en situations et entraînement avec travail évolutif à partir de situations concrètes
- Atelier de co-développement avec processus de stimulation de l'intelligence collective
- Prise de conscience par le jeu et le questionnement

### **Après la formation :**

- Mise en pratique sur le terrain avec objectifs précis entre et/ou après chaque module de formation

- Supervision téléphonique de l'apprentissage sur le terrain pendant 1 mois après la formation

### Moyens et supports pédagogiques

Support de formation remis au format PDF sur l'extranet du stagiaire

Méthodes participatives et mises en situations

SAV pendant 1 mois après la formation

### Modalités d'évaluation et de suivi

La formation fait l'objet d'une évaluation du niveau initial de chaque stagiaire vis à vis des prérequis et objectifs de la formation

La progression en cours de formation fait l'objet d'une évaluation constante de chaque stagiaire sur les objectifs de formation déjà abordés.

L'atteinte des objectifs pédagogiques de formation est évaluée à la fin de chaque formation.

La formation est évaluée à l'issue de la formation : questionnaire à chaud et à froid.

Une certificat de réalisation est remis au stagiaire à l'issue de la formation.