



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PROSPECTION



OBJECTIFS FORMATION :

- ✓ Comprendre son environnement commercial
- ✓ Améliorer son soi de Prospecteur
- ✓ Identifier ses cibles pertinentes
- ✓ Éditer son plan efficient de prospection
- ✓ Mettre en pratique son plan de prospection
- ✓ Optimiser ses performances
- ✓ Augmenter son taux transformation



MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- ✓ Échange interactif
- ✓ Mises en situation
- ✓ Exercices en groupe
- ✓ QCM



DURÉE

- ✓ Délai d'accès : Trois semaines
- ✓ Durée de la formation : Trois jours



MODULE 1 : ABORDER LE MONDE COMMERCIAL - DÉFINITIONS

- ✓ Découverte de son environnement commercial
- ✓ Qu'est ce que cela veut dire ? Compréhension et interprétation des définitions
- ✓ Comprendre les enjeux psychologiques, se mettre en condition
- ✓ Temps d'échange



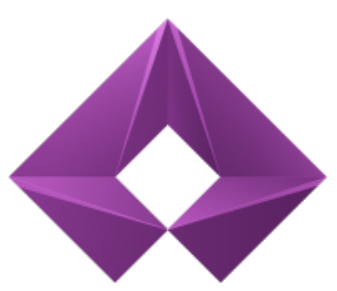
MODULE 2 : SE DÉFINIR - COMPRENDRE QUEL TYPE DE PROSPECTEUR SOMMES-NOUS

- ✓ Distinguer les différents profils commerciaux
- ✓ Identifier, simplement, ses appétences commerciales
- ✓ Identifier sa zone de confort
- ✓ Adapter son attitude en fonction de son profil et de ses objectifs
- ✓ Mise en pratique



MODULE 3 : SES CRITÈRES DE SÉLECTION ET QUALIFICATION PROSPECT

- ✓ Définir ses critères de cible
- ✓ Identifier les moyens, méthodes et critères de sélection
- ✓ Établir une liste exhaustive et pertinente de ses cibles
- ✓ Établir sa méthodologie de recherche
- ✓ Mise en pratique



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PROSPECTION



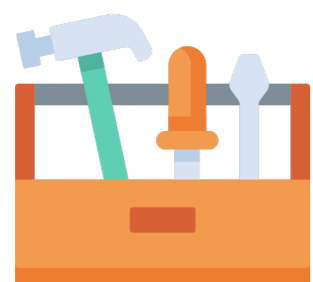
MODULE 4 : IDENTIFIER LES SOURCES DE PROSPECTION

- ✓ Identifier les sources en fonction de son secteur d'activité, de ses cibles et de ses objectifs
- ✓ Les Salons
- ✓ Les réseaux sociaux
- ✓ La cooptation



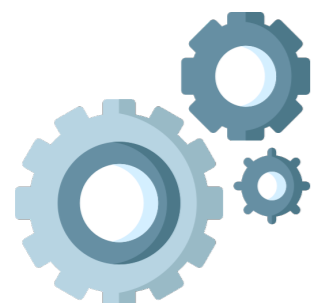
MODULE 5 : IDENTIFIER LES MOYENS DE PROSPECTION

- ✓ Téléprospection : avantages - inconvénients - méthodes
- ✓ Visite directe : avantages - inconvénients - méthodes
- ✓ E-mails : avantages - inconvénients - méthodes



MODULE 6 : IDENTIFIER LES OUTILS D'AIDE À LA VENTE

- ✓ Soft : avantages - inconvénients - méthodes
- ✓ Hard : avantages - inconvénients - méthodes
- ✓ Attitude : Adopter la bonne attitude en fonction du contexte



MODULE 7 : LES MÉCANISMES

- ✓ Organiser sa prospection commerciale
- ✓ Les techniques de psychologie sociale
- ✓ La persévérance de la décision
- ✓ Technique des trois OUI
- ✓ L'effet miroir
- ✓ Prendre le rendez-vous



MODULE 8 : MISE EN OEUVRE ET SAVOIR-FAIRE

- ✓ Appliquer les connaissances dans l'objectif de les transformer en compétences
- ✓ Créer ses stratégies et schémas opérationnels de prospection



aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION PROSPECTION



Formateur : **Romain Satiat-Besse**

Dirigeant opérationnel de l'organisme de formation et accélérateur d'entreprises aXel Perf, son rôle auprès des clients est de détecter les besoins, en faire l'allégorie, proposer la solution la plus adaptée à leurs besoins.

Fort de ses 20 années d'expérience commerciale et passionné par la psychologie sociale et commerciale, par les systèmes de parcours décisionnel psychologique, l'action de former, de transmettre sont de véritables axes de développement au sein de l'entreprise. Accompagner des stagiaires dans leur recherche de performances et de développement est un leitmotiv majeur et une source de motivation quotidienne pour ce formateur adapte des réflexions hors cadres.

Titulaire d'un BTS Force de Vente en alternance et d'un Master 2 (bac+5) en Commerce International, intervenant professionnel et pilote de cinq matières en commerce international et psychologie sociale au travail pour des écoles de commerce et conférencier en université depuis 2015, son parcours professionnel comprend autant d'expérience en entreprise qu'en organisme de formation en France et à l'international.

Ses expériences terrain en BtoC, le BtoB ou le BtoBtoC dans des secteurs variés comme l'industrie, le SAAS, le service, la communication, font de lui un intervenant expérimenté toujours à la recherche de la meilleure pédagogie et dans la réinvention.

À l'écoute des stagiaires, Romain sait s'adapter et modeler sa formation en fonction des besoins et du niveau des stagiaires.

Son objectif étant de dispenser une formation opérationnelle et efficace pour un ROI instantané.

Date : à déterminer

Lieu : à déterminer

Durée : 3 jours

Tarif : 750 € par jour par stagiaire

Contact : formation@axelperf.com ou au
04.68.05.49.65



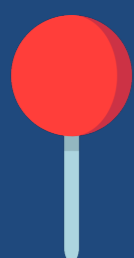
aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

INSCRIPTION



Date à déterminer



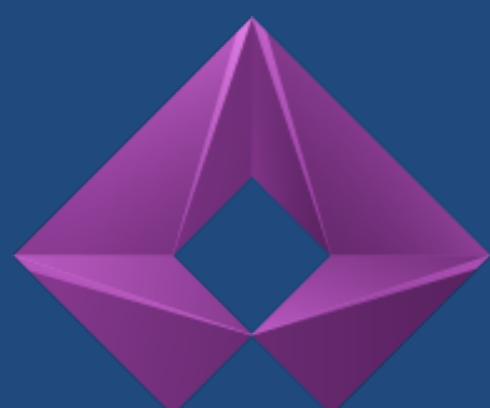
Perpignan, Montpellier, Toulouse Intra-entreprise / Extra-entreprise



Délai d'accès moyen de trois semaines



Tout public, accessible aux personnes en situation de handicap



aXel Perf

L'accélération
économique par
l'opérationnel

CONTACT INSCRIPTION

Email : formation@axelperf.com

Téléphone : 04.68.05.49.65