



## Formation

### "DÉVELOPPER SON IMPACT COMMUNICATION ET COMMERCIAL POUR GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS"

Une formation pour développer ses **ventes** en optimisant sa **communication** et sa **prospection commerciale**.

## **LES OBJECTIFS**

- Comprendre l'impact de sa communication en prospection
- Définir une stratégie "tout-terrain" permettant de toujours maintenir une action-commerciale malgré un contexte difficile
- Acquérir des techniques clés de prospection efficaces, pragmatiques et opérationnelles
- Définir un plan d'action individuel pour déjà se mettre en condition de réussite

## **PROGRAMME**

- Découverte des enjeux d'une communication percutante (supports & atelier collectif)
- Face au changement ; comment réussir à s'adapter pour rester efficace en prospection (matrice du changement + atelier d'équipe "double inversion")
- La prospection : ses a priori, objectifs, clés de succès, et comment faire la différence
- La force mentale : toute la différence !
- Technique écrite AIDA + atelier pratique
- Technique téléphonique CROC + simulations & traitement des objections "phares"
- Comment passer de l'intention à l'action

## **LES +**

**Nombreux ateliers** pour faciliter l'appropriation

Une **mise en action immédiate** après la formation

Remise à chaque participants de **fiches mémos**



## **PEDAGOGIE**

1. Transmission d'un savoir-faire, savoir-être
2. Mise en application : ateliers dynamiques
3. Définition du plan d'action axé résultats

## **PUBLIC**

Tous les acteurs de la vente opérationnelle

Personnes en situation de handicap : afin d'organiser votre accueil et de nous assurer que les moyens de la prestation peuvent être adaptés à vos besoins, veuillez contacter Aurélien MOINET : [a.moinet@guideocap.fr](mailto:a.moinet@guideocap.fr)

## **DUREE**

1 jour - 7 heures

## **EVALUATION**

Quizz individuel en ligne  
Remise d'un questionnaire de satisfaction en fin de formation