

**GUIDÉOCAP**

Formations  
Coaching  
Conseils

  
**GUIDÉOCAP**






**FORMATION**

---

**GAGNER DE NOUVEAUX  
CLIENTS**

Une formation pour **faciliter et renforcer** toutes actions de prospection

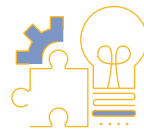
## 1 - LES OBJECTIFS

-  Acquérir les **clés pour réussir à prospecter de façon efficace**
-  Savoir se mettre **en condition de réussite** dès sa préparation
-  Réussir à susciter l'intérêt **pour obtenir un rendez-vous** (par écrit, téléphone et face à face)

## 2 - PÉDAGOGIE



Transmission d'un savoir-faire par une animation et des supports pragmatiques



Mise en application avec ateliers dynamiques pour faciliter l'apprentissage



Définition du plan d'action axé résultats pour aussitôt passer de l'intention à l'action

## 3- PROGRAMME

- La prospection : ses aprioris, objectifs, clés de succès, et comment faire la différence
- Atelier Diagnostic commercial : bilan & recommandations
- Atelier PITCH Commercial - Se présenter de façon impactante et différenciante
- Découvrir la force mentale ; un levier incomparable !
- Technique de prospection écrite AIDA + Atelier pratique
- Technique de prospection téléphonique CROC + Atelier pratique
- Technique de traitement des objections ADERA + Atelier pratique
- Comment passer de l'intention à l'action > rédaction de son plan d'action personnel



1 journée - 7 heures



Pré-requis  
Remplir au préalable le questionnaire Ensize



Public \*  
Managers, dirigeants, commerciaux






Evaluation : Quizz individuel en ligne  
Remise d'un questionnaire de satisfaction



Tarifs et modalité d'accès :  
contact@guideocap.com

\*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

Pour plus d'informations

-  04 26 68 70 24
-  contact@guideocap.fr
-  www.guideocap.fr

"Au plaisir de vous accompagner à réussir"

*Aurélien Moinet*