VENUS CONSULTING

APPRENDRE À MENER UNE PROSPECTION COMMERCIALE EFFICACE

OBJECTIFS VISÉS

- Définir une stratégie de prospection adaptée à sa cible
- Mettre en œuvre une démarche de prospection structurée
- Utiliser les bons outils pour gagner en efficacité
- Respecter la réglementation applicable à la prospection
- Développer ses compétences relationnelles dans la phase de prise de contact

PUBLIC

Intermédiaires en assurance, conseillers commerciaux, mandataires, collaborateurs en charge du développement commercial ou de la relation client

PRÉREQUIS

Aucun prérequis obligatoire.

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser la prospection tout en respectant la réglementation applicable.

FORMATEURS

Cette formation est animée par un formateur expert de Venus Consulting.

PROGRAMME

1 - LES FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION

- Définir ses objectifs de prospection
- Identifier et qualifier sa cible
- Élaborer un fichier de prospection efficace

2 - CHOISIR LES BONS CANAUX DE PROSPECTION

- Téléphone, email, réseaux sociaux, prospection terrain
- Avantages et limites de chaque canal
- Multicanal et approche personnalisée

3 - PRÉPARER SON ARGUMENTAIRE

- Adapter son discours au profil du prospect
- Identifier les besoins et les attentes
- Reformulation et écoute active

4 - LA PRISE DE CONTACT

- Accroche et pitch commercial
- Traitement des objections
- Obtenir un rendez-vous ou un engagement

5 - LES RÈGLES JURIDIQUES ET DÉONTOLOGIQUES

- Réglementation applicable à la prospection
- RGPD et respect des données personnelles
- Conformité DDA : obligations et limites

6 - CAS PRATIQUES ET QUIZ DE VALIDATION

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscription se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation