



---

## Savoir détecter des opportunités (Débutants)

**Durée: 2 Jours**    **Réf de cours: GKFOPP1**

---

### Résumé:

Détecter de nouvelles opportunités dans des environnements en pleine transformation est le challenge du commercial. Sa réussite dépend des méthodes qu'il utilise et de sa capacité à les mettre en œuvre. Cette formation fournira les clés pour y parvenir au travers d'une pédagogie axée sur la pratique et l'apport de méthodes efficaces et pragmatiques. Une séance de coaching est prévue pour accompagner le commercial dans la mise en œuvre des méthodes.  
Cette formation est prise en charge à 100% grâce au dispositif de formation Action collective du FAFIEC. Nous consulter

---

### Public visé:

Tout salarié en charge de prospecter de nouveaux clients

---

### Objectifs pédagogiques:

- Définir une approche stratégique de croissance
  - Prendre en considération les nouveaux parcours d'achat
  - Formaliser son ambition avec des objectifs de prospection qualitatifs et quantitatifs
  - Choisir un discours et des actions impactants
  - Développer une stratégie de contacts
  - Augmenter le nombre de « bons » nouveaux clients
  - A l'issue de ce module, les stagiaires seront à même de :
- Respecter une structure d'appel sortant
  - De répondre plus facilement aux objections des interlocuteurs
  - D'optimiser leur temps sur des tâches prioritaires
  - D'être au clair sur les cibles prioritaires et le temps à y investir
  - D'aller plus loin dans un compte en recherchant d'autres contacts
  - D'avoir un meilleur suivi des comptes en phase achat pour arriver au bon moment
- 

### Pré-requis:

Connaître son offre commerciale et ses cibles prioritaires

---

### Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GKFODIG - Outils digitaux au service de l'action commerciale
  - GKFSC - Organiser son activité et gérer son temps
  - GKVCS - Vendre aux grands comptes
  - GKVPR - Prospecter avec LinkedIn et prendre contact avec des décideurs
  - GKVPRIX - S'affirmer et gérer les tensions dans la négociation commerciale
  - GKVSRC - Maîtriser les fondamentaux de la relation client
  - GSAE100 - Maîtriser les techniques de Vente
  - GSL200F - S'affirmer dans les appels sortants : campagnes, relances
-

## Contenu:

### PRISE EN COMPTE DES NOUVEAUX PARCOURS D'ACHAT CLIENT

- Les recherches effectuées aujourd'hui par les clients
- Les 10 lois des parcours d'achat à considérer
- Prendre en compte le degré de maturité, d'autonomie et de préférence des clients à l'issue de leur parcours

### DIMENSIONNER UN NOMBRE DE CIBLES STRATEGIQUES POUR GARANTIR L'ATTEINTE DE SES OBJECTIFS

- Sélectionner un nombre de cibles stratégiques dans le mix-clients défini par la politique commerciale
- Analyser son positionnement au regard de 4 indicateurs clé
- Cartographier ses comptes cibles sur une matrice
- Cartographier ses contacts sur une matrice
- Se poser les bonnes questions pour l'investissement temps + argent via une matrice
- Cartographier notre niveau de relation interlocuteurs (Météo) sur comptes cibles

### DEFINIR DES TECHNIQUES D'APPROCHE EFFICACES

Les actions connues et qui perdent en efficacité

- Mailing

- Téléphone « dans le dur »

- - Mail personnalisé

Les actions qui augmentent les taux de transformation

- - l'identification des prospects en mode achat

La répartition des rôles : Actions du marketing/direction commerciale

- l'automatisation pour être informé d'une action d'un prospect via une alerte

- des remontées d'informations clé issues du CRM via du tracking

- automatisation des anomalies pour identifier leurs causes

- - automatisation des préconisations en termes de solution aux anomalies

Les actions des commerciaux

- Utiliser plusieurs outils pour gagner en efficacité

- Sur le web : site de l'entreprise cible

- Sur le web : Google

- Sur le web : site financiers

- Sur le web : réseau social LinkedIn

- - Sur le web : résultats probables attendus

### SE PREPARER EFFICACEMENT AU CONTACT

Définir son objectif

- Maximum

- Raisonné

- - Minimum

Définir sa trame de conduite d'entretien pour la prise d'un rendez-vous

- Précautions à prendre avant l'appel

- Précautions à prendre pendant l'appel

- - Précaution à prendre après l'appel

■ Franchir les barrages

■ Traiter les objections

■ Prendre congé

■ Faire le suivi sur CRM

### ENTRAINEMENT SUR CAS PARTICIPANTS

- Construire les actions, phrases, accroches... selon les métiers

■ Entraînement entre les participants/avec le consultant sur des cas terrain

## Méthodes pédagogiques :

Quiz d'auto-évaluation préformation (photographie de son niveau) Support de cours sur clé USB Support d'exercices, tests, quiz... Coaching individuel post-formation (30 mn) à distance Accès au Consultant/Formateur pendant 3 mois après le coaching

---

## Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

### Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou ""booking form"" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.