



Savoir détecter des opportunités (Confirmés)

Durée: 1 Jour **Réf de cours: GKFOPP2**

Résumé:

Détecter de nouvelles opportunités dans des environnements en pleine transformation est le challenge du commercial.

Au travers de cas pratiques et de mises en situations impactantes, les commerciaux expérimentés apprendront à être plus performants dans l'exploitation de leurs contacts et dans la détection d'opportunités à forte valeur ajoutée.

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 prospector 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 :
 - 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):

- 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
 - GKFODIG - Outils digitaux au service de l'action commerciale
 - GKFSC - Organiser son activité et gérer son temps
 - GKVCS - Vendre aux grands comptes
 - GKVPR - Prospector 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

ENTRAINEMENT SUR CAS PARTICIPANTS

- Construire les actions, phrases, accroches... selon les métiers
- Entraînement entre les participants/avec le consultant sur des cas terrain

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.