



Savoir détecter des opportunités (Confirmés)

Durée: 1 Jour Réf de cours: GKFOPP2 Méthodes d'apprentissage: Classe à distance

Résumé:

Cette formation est délivrée en synchrone à distance tout en garantissant l'accès à un environnement d'apprentissage complet! 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 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 :
 - 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 - 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

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 :

Pour le suivi de cette formation à distance depuis un site client équipé, il suffit d'avoir une bonne connexion internet, un casque avec micro et d'être dans un endroit au calme pour en profiter pleinement. Une fiche explicative est adressée en amont aux participants pour leur permettre de vérifier leur installation technique et de se familiariser avec la solution technologique utilisée.

L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours officiel, labs), ainsi qu'aux feuilles d'émargement et d'évaluation est assuré. En savoir plus : <https://www.globalknowledge.com/fr-fr/solutions/methodes-d'apprentissage/classe-a-distance>

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.