

# Les techniques de la prospection et de la conquête commerciale (B to B)

**COLLABORATEURS NON HIERARCHIQUES**  
Efficacité personnelle et relationnelle - Fondamentaux

*Vous voulez transformer un plus grand nombre de prospects en clients ? Vous avez déjà un relationnel adapté et professionnel ! Nous vous proposons d'y ajouter des techniques simples et efficaces qui vous permettront de mener à bien vos entretiens de conquête commerciale !*

## ■ Pour qui ?

Toute personne souhaitant optimiser ses rendez-vous de prospection en ayant pour objectif de conclure son entretien par une vente

## ■ Objectifs :

Une formation pour que vous soyez capable :

- De créer des liens avec vos partenaires commerciaux (du secrétariat au client)
- De mener un entretien commercial :  
Préparer efficacement vos rendez-vous, vous approprier les étapes clés de l'entretien
- De vous adapter à vos interlocuteurs (composer avec votre personnalité et celle de votre client)

## ■ Programme :

1. Préparer l'entretien commercial
  - Rechercher des informations
  - Faire un repérage de points de vue
  - Se fixer un objectif pour optimiser son temps et son énergie
  - Préparer sa présentation et son argumentaire
  - Décrocher un rendez-vous par téléphone
2. Gérer la rencontre
  - L'entrée dans l'entreprise : Se présenter et créer des liens avec les différents interlocuteurs
  - L'entretien : Savoir le structurer
  - S'entraîner concrètement sur les différentes phases de la rencontre : Se présenter et donner envie au client d'entrer dans l'entretien ; Découvrir, par des questions clés, les besoins du client ; Présenter et argumenter une solution ; Eliminer les résistances ; Gérer la négociation ; Demander la commande et prendre congés
3. Comprendre les interactions des personnalités dans l'entretien (la mienne et celle de mon client) pour mieux agir sur la relation

■ **Durée :** 2 jours consécutifs ou 2 x 1 jour