

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

Prospecter sur les salons et trouver de nouveaux clients (théorie + mise en application)

Objectif de la formation :

Être capable d'aborder les prospects dans les meilleures conditions.

Faire connaître son entreprise
Faire connaître son offre

Envisager une transformation des suspects en prospects et des prospects en clients.

Public concerné et pré requis :

- Aucun pré requis
- Tout public en relation avec des suspects/prospects ou amenés à prospecter.
- Ouvert aux salariés
- Ouvert aux demandeurs d'emploi
- Ouvert aux porteurs de projets
- Cpf possible sous conditions

Modalités techniques et pédagogiques

- La formation collective est réalisée en partie en visio-conférence synchrone à distance sur 1 journée (Teams ou équivalent)
- La 2^{ème} journée individuelle, (optionnelle) est un accompagnement sur le salon de votre choix en France (salons à l'étranger sur demande).

Suivi et évaluation

- Évaluation à partir de la mise en pratique sur la partie théorique puis sur la mise en application en salle et en option en conditions réelles.
- Questions / Réponses tout au long de la formation
- Attestation d'assiduité et de fin stage

Modalités de déroulement

Adaptation du programme en fonction du/des besoin(s) du/des stagiaire(s) et/ou de ses aptitudes.

Programme : 1 jour (7 heures) + optionnel 1 jour (7 heures) en situation.

Jour 1 Matin:

Qu'est-ce que je vends ?

A qui je m'adresse ?

Le salon est-il adapté à mon offre (produit – interlocuteur) ?

Validation de la méthodologie.

Look – Image - Attitude – confiance en soi – sélection du vocabulaire et des éléments de langage – tournure des phrases.

Élaborer une phrase d'accroche claire, précise, ouverte et qui permet une réciprocité, une ouverture vers le dialogue, vers l'échange.

Quelles suites à donner ?

Jour 1 Après-midi:

Établir un contact sincère et sympathique en 1 phrase.

Décliner son pitch

Adapter son pitch si nécessaire

Ouvrir vers l'échange (je m'intéresse aussi à l'autre).

Du pitch à l'argumentaire minimaliste pour obtenir un contact ultérieur.

Exercices pratiques en visioconférence.

Jour 2

Rappel de bases et validation d'une méthodologie et mise au point du pitch

Vérifications de dernière minute et organisation.

Prospecter sur le salon

Exercices pratiques en situation réelle avec alternance d'application par le formateur puis d'exercices tutorés.

Autonomisation progressive du stagiaire.