

# Formation en Prospection Commerciale

**Profils des stagiaires :** Entrepreneur ou salarié

**Durée de la formation :** 100 heures

**Prix de la formation :** A définir

**Accès à la formation :** En distanciel, par visioconférence.

**Prérequis :** Avoir un ordinateur et accès à internet. Ne pas être en situation d'illettrisme ou d'analphabétisme.

**Dates et lieux :** L'action de formation aura lieu du date à définir au date à définir via Google Meet.

## Objectifs pédagogiques

Elle a pour objectif d'aider le salarié à optimiser sa prospection commerciale, développer son portefeuille client en utilisant les bons leviers, et améliorer l'impact de ses propositions pour augmenter son taux de conversion.

## Programme de formation

### Module 1 : Introduction aux travaux énergétiques (15 heures)

- Présentation de l'entreprise et de ses produits/services
- Aperçu du secteur des travaux énergétiques
- Comprendre les enjeux et les avantages des travaux énergétiques pour les clients
- Connaissance des différentes sources d'énergie et des technologies associées

### Module 2 : Compréhension des besoins des clients (15 heures)

- Identifier les besoins énergétiques des clients potentiels
- Techniques d'écoute active et de questionnement
- Analyse des factures énergétiques et des habitudes de consommation
- Identifier les opportunités d'amélioration énergétique

### Module 3 : Techniques de prospection (20 heures)

- Stratégies de prospection efficaces
- Les canaux de prospection : télémarketing, e-mailing, réseaux sociaux, etc.

- Construire une base de données de prospects qualifiés
- Techniques de prise de rendez-vous et de suivi

**Module 4 :** Présentation et argumentation commerciale **(15 heures)**

- Préparation d'une présentation efficace des produits/services
- Argumentation basée sur les bénéfices pour le client
- Gestion des objections et des questions fréquentes
- Techniques de négociation commerciale

**Module 5 :** Suivi des prospects et gestion de la relation client **(15 heures)**

- Les étapes du processus de vente
- Suivi des prospects et gestion du pipeline commercial
- Méthodes de fidélisation des clients
- Gestion des réclamations et des situations délicates

**Module 6 :** Pratique et mises en situation **(20 heures)**

- Exercices de mise en pratique des techniques de prospection et de vente
- Jeux de rôles et simulations de situations réelles
- Feedback et échanges constructifs

### Délais d'accès à la formation

La formation est accessible 10 jours ouvrés après validation du dossier dès lors que le stagiaire aura son dossier administratif complet.

### Equipe pédagogique

Riche en expérience et aux compétences complémentaires, Notre équipe vous accompagne avec enthousiasme tout au long de vos projets de formation

### Organisation de la formation

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Travail sur le logiciel

### Dispositif de suivi de l'exécution et modalité d'évaluation d'atteinte des

## objectifs

- Feuilles de présence
- Mise en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation, auto-évaluation et QCM

## Formalisation à l'issue de la formation

Une attestation de fin de formation est délivrée à l'issue de la formation. **Nous contacter :**

Aryé Bismuth - 06 99 17 73 87 - esabformation@gmail.com

## Modalité d'accès tarifaire :

- A définir

## Accessibilité des personnes en situation de handicap

Nous contacter en cas de besoin d'accessibilité particulier pour un participant. Notre agence est accessible au public.

Des rendez-vous à distance sont aussi disponibles. Selon le handicap, la formation proposée peut être adaptée. Nous pourrions diriger, orienter et accompagner nos élèves vers nos partenaires en capacité de pouvoir les accueillir et mener à bien la formation.

### **Annexe au programme de formation FOAD**

(si la formation se tient à distance)

LOI n° 2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel (1)

## Moyens pédagogiques et techniques

Le formateur est sélectionné pour son expertise technique et pédagogique, pédagogie interactive (présentations ppt, exercices pratiques, apports théoriques, partages d'expériences)

Conditions matérielles :

- a. L'accès au contenu et aux ressources de la formation s'effectue par connexion à la plateforme Google Meet.

Conditions techniques et accessibilité pour le stagiaire :

- b. Connexion internet haut débit.
- c. Avoir un ordinateur (mac ou pc) ou tablette Apple ou Android.
- d. Avoir au minimum un micro (avoir une webcam est préférable).

## Modalités d'organisation

Le dispositif est proposé au bénéficiaire sous forme de séances organisées à distance :

Le bénéficiaire disposant d'un poste informatique doté d'une connexion internet pourra y accéder librement (dans sa globalité ou en partie) en dehors de son temps de travail de façon synchrone.

Les recommandations de sécurité sanitaire sont appliquées selon les consignes gouvernementales en vigueur

### **Assistance du bénéficiaire**

Référent pédagogique : Aryé Bismuth - 06 99 17 73 87

### **Délai de réponse et d'assistance**

Le bénéficiaire recevra une réponse dans un délai maximal de 2 jours ouvrés à compter de la date d'envoi de sa demande.