

## Engineering T services

1172 route De sainte Maxime D74  
83120 Le Plan de la Tour  
Email: thibaut.bellion@ets-formations.com  
Tel: +33666274527



# I, PROSPECTOR

## Date de création ou de dernière date de mise à jour

24/01/2024

## Catégorie et domaine de formation

Catégorie du programme

Commerce, vente

## Résumé du programme

*Découvrez les secrets d'une prospection efficace grâce à notre formation unique. Vous y apprendrez non seulement les fondamentaux de la chasse aux clients, mais aussi des techniques avancées pour cibler et approcher vos prospects de manière stratégique. Le truc en plus : terminer votre formation avec des rdv qualifiés & planifiés ! (tarif 1150€HT pour le premier apprenant, 350€HT par participant supplémentaire).*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

**Tarif de base HT / session :** 1150.00 EUROS

### Profils des stagiaires

- Toute personne en charge de la prospection commerciale

### Prérequis

- aucun

### Modalités d'organisation

Plusieurs rythmes

Individualisé

Permanent (sans dates fixes)

## Effectif

1minimum

10maximum

## Lieu

## Délai d'accès

1 semaine

**Notre organisme de formation est certifié QUALIOPi : Accréditation N° 5-0616**

# Engineering T services

1172 route De sainte Maxime D74  
83120 Le Plan de la Tour  
Email: thibaut.bellion@ets-formations.com  
Tel: +33666274527



## Objectifs pédagogiques

- Identifier les prospects cibles
- Sélectionner le mode de prospection approprié à votre business et votre clientèle
- Préparer des sessions de prospection efficace
- Pitcher votre RDV avec la méthode AIDA
- Capitaliser sur un refus

## Contenu de la formation

- E-Learning : "Votre Valeur Produit" (1h30)
  - Ne pas confondre caractéristiques et avantages
  - Habitudes de consommations
  - Motivations d'achat et argumentation
  - Pitcher votre prospection
  - Travaux pratiques à renvoyer
- Entretien visio "Valider votre pitch de prospection" (30 min)
- E-Learning : "Consommateur VS Acheteur : construisez vos persona" (1h30)
  - Le persona c'est quoi ?
  - Quels avantages produits pour quel acheteur ?
  - Mon pitch adapter au PICASSO des motivations d'achats
  - Trouver mes sources de prospects
  - Travaux pratiques à renvoyer
- Entretien Visio "Valider mes persona, mes sources, mes pitch" (30 min)
- I, PROSPECTOR : Techniques et profil de chasseur (1h30)
  - Mon profil de prospecteur
  - Les différentes techniques de prospection
  - Bâtir un plan de prospection
  - Travaux pratiques à envoyer
- Entretien visio " Briefing de la mission prospection" (1h)
- A vos marques, prêts, prospectez !! (7H30)
  - Mise en condition (30 min)
  - Séance de prospection coaché ( 1 jour ou 3\*2heures)
  - Débriefing et recommandation (1 heure)

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Thibaut BELLION : Formateur spécialisé dans la gestion d'entreprise, management et vente

### Moyens pédagogiques et techniques

- e-learning
- Travaux individuels
- Fiches pratiques et outils de prospection
- Coaching en situation de travail

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Quiz réguliers durant la formation
- Dossier de prospection à réaliser
- Prospection coachée en situation réelle
- Évaluation des compétences en fin de formation

## Engineering T services

1172 route De sainte Maxime D74

83120 Le Plan de la Tour

Email: [thibaut.bellion@ets-formations.com](mailto:thibaut.bellion@ets-formations.com)

Tel: +33666274527



### Résultat attendus à l'issue de la formation

L'apprenant aura bâti et réalisé un plan et une routine de prospection efficace.

### Accessibilité aux personnes Handicapées

« Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. »

Contact référent Handicap : [thibaut.bellion@ets-formations.com](mailto:thibaut.bellion@ets-formations.com)