

# ORGANISER SES PROSPECTIONS EN FACE A FACE



## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Identifier les cibles potentielles.  
Connaître les circuits de décision.  
Mener une prospection B to B ou B to C.

## Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, étude de cas.  
Jeu de rôle, simulation d'entretien

## Préparer sa prospection terrain

- Connaître son secteur géographique de prospection (potentiel clients, comportements d'achat')
- Déterminer ses cibles par potentiel et définir ses objectifs de visites
- Connaître les circuits de décision en B to B
  - Qui prend l'initiative d'acheter en B to C ?
- Les outils et documents à prévoir Montée en compétences.

## Adapter son comportement verbal et non verbal en face à face

- La règle des 4 x 20
- Le premier contact en face à face, avoir une phrase d'accroche, identifier le "décideur" et créer la relation
- Les infos utiles à collecter
  - Quelles questions pour quelles réponses ?
  - Prospecter pour obtenir un rendez-vous ou vendre en one-shot ?
- Repérer et décoder les comportements acheteurs ou défensifs du prospect

## Se faire accepter sans imposer

- Comprendre ce qui anime un client à acheter, ses motivations, ses réticences en face à face
- Les différences de comportements entre acheteurs professionnels et acheteurs particuliers
- Traiter les premières objections
- Savoir utiliser l'environnement du prospect comme support d'entretien
- Formuler adroitement les questions incitatives pour inciter son prospect à poursuivre l'entretien
- Conclure positivement l'entretien même en cas de "non-réussite d'entretien" ou de "non vente"
- Savoir conclure positivement

## Organiser le suivi de la prospection

- Quel temps consacrer au suivi ?
  - Comment répartir la préparation, la prospection, le suivi ?
- Gérer les fiches de compte-rendu prospect
  - Avoir des tableaux de bord d'analyse
- Programmer ses relances efficacement

## Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

2 jours – 750€/pers/jour