

CONSTRUIRE SA STRATÉGIE COMMERCIALE POUR ORGANISER SA PROSPECTION

Objectifs de la formation :

- Savoir établir un SWOT pour dégager une photographie de son entreprise
- Savoir construire une carte d'empathie et dégager des personas
- Savoir construire un CAB à partir de la carte d'empathie
- Savoir écrire un parcours prospect – client avec toutes les étapes
- Savoir créer un écosystème de prospection
- Savoir créer un plan d'action dans un tunnel de conversion avec des stratégies de prospection sur mesure
- Savoir construire un tableau de bord pour suivre ses indicateurs commerciaux

Public :

Cadres commerciaux, chefs d'entreprises

Durée :

6 heures individuelles (si la personne se forme en autonomie via le e learning sur les modules Swot, la carte d'empathie)
ou 10 heures (si la personne débute son projet et/ou souhaite une formation uniquement en présentiel)

Prérequis :

Être déjà en situation de pilotage de projet

Modalité d'exécution de la formation :

Accès à une plateforme de formation en illimité et 6h ou 10h de formation présentielle individuelle

Support pédagogique :

Plateforme en ligne

Moyens pédagogiques :

Interactivité et théorie

Moyen d'exécution :

Émargement par 2h

Délai d'accès :

Dès validation administrative du dossier, le stagiaire a accès sous 24 heures aux ressources en ligne et planifie son premier rendez-vous.

Moyen d'évaluation :

Évaluation 1 à chaud au sortir de la formation par le stagiaire et par le formateur

Remise de l'attestation de fin de formation

Évaluation 2 à froid dans un délai maximum de 6 mois

Accessibilité :

Afin de vous accueillir dans les meilleures conditions et de nous assurer que les moyens de la prestation peuvent être adaptés à vos besoins, vous pouvez nous contacter par mail à karine@prosperience.fr

DETAIL DU PROGRAMME

Partie 1 : Identifier ses forces et faire son bilan pour construire sa stratégie

- Matrice SWOT pour faire émerger ses forces et faiblesses opportunités et menaces
- Savoir construire son business model pour le présenter à des tiers sous format CANVAS
- Savoir écrire et exprimer un pitch commercial : la méthodologie (option 10h)
- Training à l'écriture et la présentation ((option 10h)

Partie 2 : Adapter sa stratégie à la cible client

- Définition de la carte d'empathie, travail sur le portrait-robot d'une cible (que voit elle, que pense elle, que ressent elle, qu'entend-elle, quels freins, quels besoins, quels problèmes, que dit-elle) pour pouvoir construire une communication segmentée
- Construire ensemble 1 ou 2 personas (option 10h)
- Apprendre à construire un CAB à partir de la carte d'empathie
 - training sur la transformation d'un problème client à une solution produit (option 10h)
 - training pour passer d'une caractéristique à un avantage pour le transformer en bénéfice et promesse au client : ce qu'il va acheter (option 10h)
- Savoir construire et écrire un parcours et tous les points de contacts pour transformer un prospect en un client (option 10h)

Partie 3 Créer un écosystème de prospection

- Ciblage : comment trouver la cible, comment la contacter ?
- Savoir trouver les canaux de communication adaptés pour être visible
- Les partenaires : comment s'entourer de partenaires, de prestataires, comment utiliser son réseau (mapping du réseau puis le classer en rangs)
- Apprendre à créer son PAC (plan d'actions commerciales) dans un tunnel de conversion avec des stratégies de prospection sur mesure : définition du tunnel de conversion (attirer, séduire, convaincre, fidéliser, rendre ambassadeur) et lister dans chaque étape toutes les actions commerciales possibles et le plan de prospection
- Construire ensemble votre tunnel de vente (option 10h)

Partie 4 : Le suivi

- Apprendre à construire un tableau de bord pour suivre ses indicateurs commerciaux ;
- Apprendre à piloter et suivre son activité pour pouvoir anticiper et se fixer des objectifs SMART

Tarifs HT plateforme illimitée + 6h formation individuelle : 900€ HT

Tarifs HT plateforme illimitée + 10h formation individuelle et stratégie opérationnelle : 1500€ HT