

Prospecter, suivre et fidéliser ses clients en B to B

Objectif

Maîtriser les différentes étapes du processus commercial Structurer sa démarche commerciale Utiliser les techniques de communication et de vente pour influencer et convaincre

- [Dates & lieux \(0\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

Sessions en cours de programmation

Programme

Savoir prospecter :

- Identification et qualification des clients potentiels - Analyse de portefeuille clients : détermination des potentialités de développement chez les clients actuels - Mise en place d'une démarche efficace de prospection

Préparation et approche commerciale :

- Mise en place d'une stratégie de diagnostic : démarches de questionnement et d'influence basées sur l'exploitation de la méthode SPIS (Situation, Problématique, Implication, Solution) - Aspects psychologiques influençant le processus d'achat

Savoir valoriser son offre :

- Élaboration et présentation de l'offre en fonction du diagnostic effectué - Formalisation de l'offre sous forme de proposition (l'Executive Summary !) - Argumentation : notions de caractéristiques, d'avantages et d'avantages adaptés

Traitement des objections et demande d'engagement :

- Prévention et identification clients - Démarche d'identification et de traitement des objections, contournement, réduction, élimination - Techniques de Closing : savoir conclure un entretien

Suivi commercial :

- Mise en place d'un suivi contact/affaire - Comportements à adopter pour établir et renforcer une relation durable - Critères de fidélisation

[Fiche détaillée sur le site de l'organisme](#)

Objectif Général

Perfectionnement, élargissement des compétences

Validation de la formation

Attestation de formation

Modalités pédagogiques

Rythme de formation :

En discontinu, Temps plein

En centre de formation

Modalité d'enseignement : formation entièrement présentielle

Adaptation des apports théoriques de la formation à l'expérience et aux besoins de chaque stagiaire - Groupe d'une dizaine de participants - Cas pratiques, mises en situation, jeux et quiz - Séances d

Durées et rythmes

Durée en centre : 21 h

Durée totale : 21 h

Admission

Niveau d'entrée :

sans niveau spécifique

Organisme responsable

[CCI Formation Puy de Dôme](#)

14 rue Jean Claret
Parc Technologique La Pardieu
63000 Clermont-Ferrand

Tél : 04 73 44 72 20

Mail : formation@puy-de-dome.cci.fr

Site web : <http://www.cciformation63.com>

Réf : 03_1601835F
Mise à jour : 16/10/2019
