

# IFF FL07

## TECHNIQUES DE PROSPECTION DE VENTE



### PUBLIC CIBLÉ

Commerciaux chargés de la promotion et de la vente de services (chefs de marché et assimilés).



### OBJECTIFS

Comprendre et maîtriser les techniques de prospection et de vente en vue de mettre en place une relation commerciale gagnant-gagnant avec les clients.



### PRÉREQUIS

Maîtriser la technique de la vente « fret ».



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Etudes de cas, vidéo-projection, jeux de rôles et mises en situation suivis d'un débriefing en groupe, échanges de pratiques, réflexions en groupe et débats.



**DURÉE: 4,5 JOURS**



### PROGRAMME

- Mettre en place un plan de prospection commerciale.
- Appliquer les méthodes de préparation d'entretiens de prospection et de vente (approfondissement du module FL06 « Techniques de communication commerciale »).
- Appliquer les méthodes d'élaboration d'une stratégie de négociation (approfondissement du module FL06 « Techniques de communication commerciale »).
- Fidéliser les clients.
- Gérer efficacement la négociation.



• **Evaluation de niveau 2** : Evaluation des capacités acquises en fin de formation ➔ **Oui**