

Recommandation active : développer son réseau et atteindre de nouveaux prospects qualifiés

Cours Pratique de ½ journée
Réf : 9LB - Prix 2021 : 390€ HT

Enrichir votre cœur de clientèle est une priorité pour atteindre vos objectifs et assurer la pérennité de votre activité. Grâce à vos relations professionnelles ou personnelles, la recommandation active vous permet de développer facilement votre réseau et d'atteindre de nouveaux prospects qualifiés.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Définir les cibles à fort potentiel
- Maîtriser les techniques de la recommandation active et les automatiser
- Créer un pitch personnalisé pour chaque situation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Un atelier pratique et collaboratif d'une demi-journée pour découvrir la recommandation active et la mettre en œuvre sur des situations concrètes, à l'aide de mises en situation et de jeux de rôle.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 05/2021

1) Comprendre les enjeux de la recommandation active

- Savoir dépasser ses appréhensions pour développer des prospects qualifiés.
- Répertoire les différentes situations propices à la recommandation active.
- Identifier la place de la recommandation active dans le quotidien de l'activité commerciale.

Travaux pratiques : Échanges d'expériences et de bonnes pratiques.

2) Définir ses prescripteurs à fort potentiel

- Évaluer son portefeuille client.
- Catégoriser ses prescripteurs.
- Cibler ses meilleurs prescripteurs.

Travaux pratiques : Analyser son propre portefeuille client et le relationnel avec ses clients à fort potentiel. Élaborer sa liste de prescripteurs prioritaires.

3) Initier une recommandation active

- Identifier les outils à mettre en œuvre.
- Adopter les méthodes les plus efficaces en fonction des différentes situations.
- Identifier "l'instant recommandation" pour appliquer la méthode.

Travaux pratiques : Mises en situation et jeux de rôle, en face à face lors d'un entretien client et/ou au téléphone.

LES DATES

CLASSE A DISTANCE

2021 : 15 nov., 13 déc.

PARTICIPANTS

Acteurs commerciaux de tous secteurs désirant développer leur nombre de prospects qualifiés.

PRÉREQUIS

Expérience souhaitée dans la vente et existence d'un portefeuille clients fortement recommandée.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (QCM, mise en situation, quiz...). Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation. L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation des acquis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.