



# TECHNIQUES DE PROSPECTION COMMERCIALE

## Durée

✿ 05 jours / 30 heures

## Horaire

✿ 08h30 à 15h30

## Dates de programmation

✿ 04 au 08 mars 2019

✿ 01 au 05 juil. 2019

✿ 14 au 18 oct. 2019

## Public concerné

✿ Responsables commerciaux  
(Directeurs commerciaux – Gérants –  
Chefs de projet – Commerciaux)

✿ Représentants commerciaux

✿ Chargés des relations avec les Clients

## Objectifs

- ❑ Conçu pour préparer les opérateurs économiques à affronter la concurrence, ce séminaire est vital pour être agressif sur le plan commercial. À l'issue du séminaire, les participants seront en mesure de gérer efficacement leur portefeuille de clientèle, trouver de nouveaux clients et développer ainsi efficacement le marché actuel et le Chiffre d'Affaires de leur Société.

## Parcours pédagogique

**THÈME 1 : COMPRENDRE CE QU'EST LA PROSPECTION**

**THÈME 2 : LE CADRE GÉNÉRAL DE LA PROSPECTION**

**THÈME 3 : TECHNIQUES DE PROSPECTIONS EFFICACES**

**THÈME 4 : LA PROSPECTION PHYSIQUE**

**THÈME 5 : LA PROSPECTION À TRAVERS LE MARKETING DIRECT**