



Lorsque j'étais manager en entreprise, j'avais conscience de l'importance d'accompagner les collaborateurs dans leur évolution pour leur permettre d'être plus efficace et plus au fait des changements majeurs exigés par la société, les clients, les techniques ou réglementations émergentes. Le corps professoral de l'Institut Supérieur du Commerce et de la Logistique est constitué de professionnels experts dans leur sujet et travaillant dans les entreprises, en parallèle de leur mission de formation. De tels talents, compétences et capacités à accompagner les changements ne pouvaient pas rester uniquement à la disposition de nos étudiants chanceux... c'est pour cela que je propose des formateurs que je connais parfaitement, dont l'expertise, la capacité de transmettre et la convivialité sont validés et reconnus par l'ISCL. Le support de l'ISCL et les agréments dont nous disposons permettent ainsi de simplifier la formation au travers du triptyque ENTREPRISE/OPCO/ISCL.»

L'ISCL met son réseau d'intervenants professionnels à disposition des entreprises dans le cadre de la Formation Continue.

Prise en charge OPCO possible.

- L'ISCL est habilité à établir la convention de prise en charge par l'OPCO au travers de son agrément QUALIOPI.

Formation inter ou intra-entreprises dans les locaux ISCL ou dans votre entreprise.

- Entre 5 et 8 stagiaires par formation.
- Possibilité d'ajustement en Formation - Action.

Les intervenants sont tous EXPERTS de leur sujet et ont des années d'expérience ainsi que de solides références.

- Les sujets traitent de sujets opérationnels fondamentaux liés à votre activité.

DÉCOUPLER SES VENTES GRÂCE À DES ROUTINES DE PROSPECTION EFFICACES ET INNOVANTES

(...quand on a peu de temps à consacrer à cette tâche !)

● Toute personne amenée à développer les ventes et les méthodes de prospection de l'entreprise - Directeurs commerciaux - Chefs d'entreprises

OBJECTIFS :

- Développer votre volume de ventes et pérenniser votre activité
- Appréhender et mettre en place une méthode de prospection régulière, efficace et innovante
- Développer ses ventes en consacrant un minimum de temps à la prospection

CONTEXTES OPÉRATIONNELS :

- Pérennisation de l'activité par le développement du volume de ventes
- Niveaux de ventes faibles
- Peu de temps à consacrer à la prospection

ACQUIS :

- + Technique de prospection innovante et régulière
- + Mettre en place une prospection intelligente et efficace
- + Savoir choisir les bons canaux et outils de prospection

ATOUTS DE CETTE FORMATION :

- Vous permettre de mettre en place une routine de prospection régulière et efficace
- Vous permettre de développer vos ventes en un minimum de temps
- Vous permettre de vous apporter un volume de contacts réguliers qui vous dégagera du temps pour d'autres tâches en un minimum d'effort (il faudra quand même en produire un minimum ; «On n'a rien sans rien !»)

● Modalités :

Présentiel

● Nombre de jours :

Module de 2 jours

● Lieux :

ISCL Bat 1 ou Bat 2 Bourgoin Jallieu / Intra-entreprise

● Coût :

500 € par stagiaire et par jour

● Groupe minimum :

5 à 8 stagiaires

● Dates :

Inter-entreprises : consulter les dates sur le site
Intra-entreprise : sur demande

● Pré-requis à la formation :

Le stagiaire doit connaître les pratiques liées au métier de la vente. Il doit également avoir la latitude à agir sur les process de vente et de prospection de l'entreprise pour pouvoir mettre en application les conseils donnés durant la formation

● Modalités d'accès :

Pour l'inter entreprise :
dossier d'inscription sur le site
Pour l'intra-entreprise :
prendre contact avec l'ISCL

● Méthodes mobilisées :

Le participant est acteur et alterne découverte de concepts, mise en pratique et mise en situation

● Modalités évaluation :

Evaluation en début et en fin de formation sous différents supports (QCM, exercices...)
Certificat d'attestation des compétences reflétant l'acquisition des connaissances.



● Formateur :

Alain DREVON

+ de 25 ans d'expérience dans la vente et + de 10 ans dans le management et la gestion d'entreprise



PROGRAMME DE FORMATION ATELIER 3 : DÉCOUPLER SES VENTES GRÂCE À DES ROUTINES DE PROSPECTION EFFICACES ET INNOVANTES HIDRO / ISCL

PROGRAMME DE LA FORMATION

JOUR 1 : (7 HEURES)

- La prospection : c'est quoi pour vous ?
- Les différentes formes de prospection (classiques)
- Mesure de l'activité de prospection dans votre entreprise (Atelier)
- Mesure d'efficacité des formes de prospection en place (Débriefing)
- Pourquoi cela ne marche pas ? (Atelier d'idéation)
- Comprendre la vision client de la prospection
- Analyse par l'exemple (quelques cas concrets)
- Questions/réponses/ Validation des acquis de la première journée

JOUR 2 : (7 HEURES)

- Mettre en place des actions de prospection efficaces et innovantes
- Les bases : la gestion du temps et la régularité
- J'optimise ma prospection en définissant mes « Personas » (Kézako ?) et en définissant clairement mon offre (Ateliers)
- Les 5 Règles (ou Routines minimum) à mettre en place pour réaliser une Prospection Efficace
- Je construis mon plan d'action et mes outils de Prospection personnalisés (Atelier de codéveloppement) je repars avec des astuces et ma liste de tâches (Vos devoirs à la maison !)
- Questions/réponses/ Validation des acquis de la deuxième journée

● Formateur :

Alain DREVON

+ de 25 ans d'expérience dans la vente
et + de 10 ans dans le management et
la gestion d'entreprise

SUPPORTS:

- Powerpoint de la formation
- Le Glossaire des termes spécifiques à la formation (pour être incollable sur le sujet !)
- Un plan d'actions et votre calendrier de mise en œuvre personnalisés
- Une liste d'astuces pour optimiser votre prospection (sans que cela soit une contrainte au quotidien)