

> Les outils pour se lancer comme consultant

Prospecter, développer son réseau, contacter de nouveaux clients

Objectifs

A l'issue de cette journée les participants seront capables de :

- Préparer et organiser une prospection
- Bâtir une stratégie de développement
- Prendre des rendez-vous
- Donner une bonne première impression
- Conduire des entretiens de premier contact
- Bien utiliser Internet, plaquettes et autres supports de publicité
- Alimenter le bouche à oreille, développer son réseau

Programme

- **Distinction entre intention et objectif**
- **Soigner une présentation brève, affirmative et illustrée de son offre**
- **Exemple de stratégie pour vente en deux rendez-vous**
- **La prise de rendez-vous par téléphone (éléments théoriques)**
- **Le timing précis d'un premier rendez-vous efficace**
- **La bonne utilisation d'Internet, des plaquettes et autres outils pour se faire connaître**
- **Le truc obtenir des recommandations à chaque contact**
- **Le tableau de bord des actions commerciales**
- **Se forger un moral de gagnant – prendre plaisir à prospecter**

Méthodes pédagogiques

Alternances d'apports théoriques et d'illustrations vécues.

Plus qu'un cours sur la vente, cette demi-journée est un atelier permettant aux novices d'appréhender la prospection avec méthode et aux plus aguerris de se relancer. La motivation à l'action étant largement aussi importante que les connaissances techniques transmises.