



PACK PROSPECTION

La démarche complète et concrète pour apprécier la prospection !

Public visé et prérequis

Tout professionnel amené à appliquer des méthodes et techniques de vente

Aucun prérequis

4-12 stagiaires

Moyens pédagogiques

Apports théoriques

Acquisition de compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation

Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des notions et concepts

Expériences ludiques et apprenantes

Supports de formation mis à disposition

Suivi administratif : convention de formation ; feuilles de présence pour émargement ; certificat de réalisation de l'action de formation

Evaluations :

Tout au long de la formation et finale par quiz et/ou mise en situation

Formulaires de positionnement en amont et d'évaluation de la formation en aval (à chaud / à froid)

Durée de la formation :

3 x 3.5 heures, soit 10.5 heures (présentiel)

Intervenants

Vanessa RASTEL, formatrice

Nelly NIVOIX, formatrice et référente pédagogique

Olivier MOREL À L'HUISSIER, référent administratif

Annick VIDAL, référente handicap

Contact - Inscriptions

Mail : bonjour@agence-nn.fr

Session ouverte à partir de 4 inscrits

PSH : nous contacter si besoin d'aménagements spécifiques

Tarif

125€ HT, soit 150€ TTC

Prise en charge OPCO possible (organisme certifié Qualiopi pour Actions de Formation sous le NDA 84 26 03584 26 AURA)

Lieu

Work'in Bulle

18 avenue Jean Moulin 26100 Romans-sur-Isère

La prospection est régulièrement considérée comme un « mal nécessaire », que vous soyez à votre compte ou salarié.e. Cette ambiguïté nourrit encore plus les blocages que vous pouvez ressentir à prendre votre téléphone, ouvrir une porte ou même envoyer un e-mail.

Et pourtant ... sans prospection, pas de prospect ; sans prospect, pas de client ; sans client ...

Bonne nouvelle : ces blocages ne sont pas une fatalité ! Il existe bel et bien une explication, et donc une solution.

L'explication : votre cerveau ; la solution : votre cerveau aussi !

Objectifs de la formation

À la fin de la formation, les stagiaires sont capables :

- ✓ d'identifier les freins cognitifs à la prospection
- ✓ de trouver des leviers d'action durables
- ✓ de s'approprier la méthode de prospection qui leur convient
- ✓ d'ajuster et ancrer de nouvelles pratiques de prospection durablement

Programme de la formation

1. Comprendre et dépasser ses blocages à travers les facteurs humains

Découvrez comment votre cerveau crée des obstacles à la prospection

Apprenez à activer les bons mécanismes pour surmonter vos blocages

Profitez de l'expérience de chacun pour co-construire des solutions de passage à l'action efficaces et durables

2. Trouver la technique de prospection efficace

(Re)découvrez les techniques de prospection pour identifier celle qui vous convient

Entraînez-vous, encore et encore dans un cadre bienveillant

Profitez du feedback de chacun pour vous améliorer

3. Ancrer durablement les acquis

Identifiez vos pistes d'amélioration et votre plan d'actions concret pour une prospection épanouie

Profitez des forces de chacun pour créer une communauté aidante

Nombre d'inscrits en 2024 : 9

Taux de réussite en 2024 : 100% - Taux de satisfaction en 2024 : 90%

Organisation de la formation

Lieu

La formation se déroulera chez Work'in Bulle, à l'adresse suivante :

18 avenue Jean Moulin 26100 Romans-sur-Isère



Dates et horaires

La formation se déroulera aux horaires suivants :

- Mardi 21/01 13h30 – 17h
- Vendredi 07/02 8h30 – 12h
- Vendredi 21/02 8h30 – 12h

À la fin de la formation, le formulaire "Attestation de présence et de règlement" justifiant la participation effective et le règlement sera remis aux apprenants.