

# PROSPECTION ET TECHNIQUES COMMERCIALES

COMMENT OPTIMISER SA  
PROSPECTION ET DEVELOPPER SA  
VALEUR AJOUTEE ?  
PREPARATION A L'ENTRETIEN  
COMMERCIAL

Pour les  
**entrepreneurs :**

- salariés en reconversion
- demandeurs d'emploi
- chefs d'entreprise



## PROSPECTION ET TECHNIQUES COMMERCIALES : COMMENT OPTIMISER SA PROSPECTION ET DEVELOPPER SA VALEUR AJOUTEE ? MAÎTRISER LES TECHNIQUES COMMERCIALES POUR PERFORMER EN ENTRETIEN.

Objectif : Professionnaliser et optimiser sa démarche de prospection. Acquérir de nouveaux réflexes pour convaincre et performer en entretien commercial.

Prérequis : Avoir une société ou un projet entrepreneurial  
Avoir un offre de produit ou de service définie

Modalités : Formation en présentiel ou en distanciel selon situation sanitaire et en groupe de 3 à 8 participants.

Durée : 1 journée (7h)

Prix : 300€ TTC

Modalités d'évaluation : travaux pratiques avec correction en direct, QCM de fin de formation et évaluation finale délivrée par le formateur.

Méthodes mobilisées : pédagogie démonstrative, participative, active et applicative.

Accessibilité handicap : Nous contacter

Délais d'accès : Après réception de votre demande, nous accuserons réception de celle-ci dans les 2 jours ouvrés, puis, en fonction de la date de début de formation envisagée, dans les 8 à 15 jours ouvrés, un RDV d'environ 45min en visio ou téléphonique vous sera proposé pour valider votre besoin de formation. Suite à ce RDV, vous recevrez dans les 8 jours ouvrés la validation de votre participation à la formation, *(sous réserve d'un minimum de 3 participants inscrits, et dans le cadre d'un financement, sous réserve de l'acceptation formelle de celui-ci).*

### Programme :

- Prospection :
  - Aborder les différents types de prospection et développer leur optimisation pour un meilleur retour.
  - S'initier au content marketing dans le cadre de sa prospection digitale.
- Techniques de vente :
  - Découvrir 4 techniques de vente pour construire un argumentaire solide et convaincant.
- Entretien commercial :
  - Comprendre les bases de l'entretien et de son déroulement.
  - Mettre en œuvre les techniques abordées en situation concrète.

**Pour nous contacter : [formation@astrolabe-conseil.fr](mailto:formation@astrolabe-conseil.fr) ou 01 55 28 86 70**

**Astrolabe Conseil, SCOP A Responsabilité Limitée,**

10 Rue des Prairies 75020 PARIS – [contact@astrolabe-conseil.fr](mailto:contact@astrolabe-conseil.fr)

N° SIRET : 451 866 750 00032

Activité de formation enregistrée sous le n°11 75 55753 75. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.