

# PROSPECTION ET TECHNIQUES COMMERCIALES

Pour les  
**entrepreneurs** :

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



## PROSPECTION ET TECHNIQUES COMMERCIALES

Objectif : Identifier les facteurs clés de succès d'une prospection commerciale efficace.

Acquérir de nouveaux réflexes pour convaincre.

S'approprier les bases de la négociation et des méthodes d'argumentaire commercial pour performer en entretien.

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

Modalités : Formation en présentiel ou en distanciel selon situation sanitaire et en groupe de 2 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 2 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 aux piliers d'une prospection digitale efficace.
- Techniques de vente :
  - S'initier à 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 0032

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