

### **PUBLIC**

---

Tout permanent d'une agence

### **OBJECTIFS**

---

Apprenez à maîtriser les différentes étapes de la prise de rdv  
Développez votre aisance en prospection  
Sachez réaliser une proposition active impactante  
Changez votre discours et identifiez les clés d'optimisation pour développer vos marges

### **NIVEAU REQUIS**

---

Aucun – Néanmoins une maîtrise de l'approche commerciale est un plus

### **PEDAGOGIE**

---

Formation intra entreprise  
Utilisation d'un vidéo projecteur et d'un support de cours  
Alternance de théorie et mises en situation  
Accompagnement terrain

### **ENCADREMENT**

---

Nos formateurs sont des pédagogues avec une véritable expérience terrain. Ils ont tous expérimentés dans leur(s) domaine(s) d'intervention(s)

### **DUREE**

---

2 jours (7 heures / jour)

### **Prospection commerciale**

#### **Qualification de fichiers**

- Pourquoi qualifier les prospects
- Les moyens à ma disposition
- La mise en pratique
- Les astuces

#### **La méthode de prise de rdv par téléphone**

- Les clés de la réussite
- Adapter son discours
- Réussir à prendre un rdv en 3 étapes maxi
- Savoir rebondir sur les objections

#### **La mise en pratique**

- Séquence de mise en pratique

#### **L'entretien commercial**

- Les phases de l'entretien
- Se donner des objectifs
- Savoir rebondir aux objections

#### **La prospection terrain**

- Informations utiles et méthode
- Adapter son discours
- Se donner des objectifs
- Se baser sur le discours agence (si existant)

#### **Proposition active**

- Création d'un mail accrocheur
- Les informations à mettre en avant
- La présentation
- Engager à l'action
- Les relances
- Gérer les difficultés
- Les clés de la réussite

#### **Développer les marges**

- Le contenu du coefficient
- Maintenir ses coefficients
- Contenu de la proposition commerciale
- Identifier les clés d'optimisation possibles
- Connaître leur impact sur la marge
- Savoir se servir des clés comme leviers