



## INTITULE DE LA FORMATION

# Donner envie à un prospect de changer de fournisseur

## PUBLIC

Dirigeants de TPE/PME, responsables commerciaux, commerciaux  
Notre référent handicap se tient à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation.

## PRE-REQUIS NECESSAIRES A LA FORMATION

Avoir un historique de responsabilité clients

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Être plus efficace dans la prospection
- Savoir préparer l'approche du prospect
- Développer ses compétences de négociation et d'argumentation pour permettre le référencement

## CONTENU ET DEROULEMENT

- L'organisation et le ciblage de la prospection
- L'analyse du prospect et la préparation d'une démarche sur-mesure
- Les outils de l'argumentation
- La conduite de la négociation avec le prospect

## METHODES PEDAGOGIQUES

Présentiel Distanciel Blended

Méthode participative

Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation

Partage d'expériences

## EVALUATION DES CONNAISSANCES

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation

## INTERVENANT

**Frédéric CHATAGNON** - *Consultant en stratégie et développement de l'entreprise agroalimentaire*

## MOYENS POUR SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Feuilles d'émergence et attestation de formation

### LIEU

Aix-en-Provence

### DATE

15 septembre 2020

### DUREE

1 jour (7h)

### CONTACT

**Fleur MASSON**

04 90 31 55 19

fleur@ariasud.com

INSCRIPTIONS

laure@ariasud.com

### ORGANISME DE FORMATION



### NUMERO DE DECLARATION D'ACTIVITE

93840215384



### COUT PAR PARTICIPANT

**450 € HT/** adhérent

**650 € HT /** non adhérent



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT