



100 % de satisfaction en 2020

## Formation : Donner envie à un prospect de changer de fournisseur

### Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

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

**Intervenant :** Frédéric CHATAGNON – Consultant en stratégie et développement de l'entreprise agroalimentaire

### Déroulé pédagogique :

#### De 9h à 12h30

- L'organisation et le ciblage de la prospection
  - Stratégie commerciale, priorisation des segments de distribution, qualification des comptes prospects
- L'analyse du prospect et la préparation d'une démarche sur-mesure
  - Spécificités de la stratégie du prospect, compréhension de ses critères de référencement, analyse des fournisseurs en place et de la concurrence, cartographie du circuit de décision, définition du mode d'approche sur-mesure

#### De 13h30 à 17h

- Les outils de l'argumentation
  - Argumentaires selon les décideurs et leurs zones d'influence (« passer des intentions aux preuves »), traitement des objections, envoi des signaux indirects vers la cible
- La conduite de la négociation avec le prospect
  - Processus de référence, conduite de la négociation, termes du contrat, marchés test

**Public :** Dirigeants de TPE/PME, responsable commerciaux, commerciaux.

**Prérequis :** Avoir un historique de responsabilité clients.

**Coût par participant :**  
450 € HT / adhérent  
650 € HT / non adhérent

**Lieu :** Aix en Provence (13)

**Date :** 14 septembre 2021

**Durée :** 1 jour (7h)

Présentiel  Distanciel  
 Blended

### Contact pédagogique :

**Fleur MASSON**  
04 90 31 55 25  
[fleur@ariasud.com](mailto:fleur@ariasud.com)

### Contact administratif :

**Laure DUPIN**  
04 90 31 55 08  
[laure@ariasud.com](mailto:laure@ariasud.com)





# COMMERCIALISATION & MARCHÉS



## Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives  
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. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

## Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement et attestation de formation.

\*\*\*\*

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes à mobilité réduite. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

**Programme mis à jour le 18/01/21**

## Organisme de formation :



N° de déclaration  
d'activité :  
93840215384



N° de référencement  
Datadock : 0001083



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT