



100 % de stagiaires satisfaits 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

Délai d'accès : 10 jours avant la date de début de formation

Durée : 1 jour (7h)

Présentiel Distanciel
 Blended

Contact pédagogique :

Fleur MASSON
04 90 31 55 25
fleur@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN
04 90 31 55 08
laure@ariasud.com



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



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