

LES BASES D'UNE PROSPECTION REUSSIE

PUBLIC VISE

Conseillers Commerciaux Secteurs – Vente utilitaires auprès des professionnels/ARCO

PRE-REQUIS

Aucun

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Acquérir des connaissances VU solides
- Savoir mettre en œuvre des méthodes et stratégies de prospection
- Améliorer ses performances de vente de véhicules utilitaires auprès des ARCO

PROGRAMME EN 2 ETAPES

FORMATION PRODUITS - 1 JOUR

- Durée : 1 journée de 7H (collectif)
- Identifier les points forts de sa gamme VU par rapport à la concurrence
- Etre capable d'avoir un argumentaire solide orienté sur les attentes des clients professionnels

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL TERRAIN

- Durée : ½ Jour par stagiaire (individuel)
- Préparer individuellement une démarche de prospection sectorisée,
- Accompagnement sur le terrain des actions de prospection ARCO (avec debrief post visites)

TECHNIQUES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Formation produits présentielle sur site : utilisation des VU en présentation, support powerpoint, formation participative avec exercices et cas clients
- Accompagnement sur secteur, en situation réelle de prospection, avec debrief post-visites,
- Mise en place d'un plan d'amélioration continue

MODALITES

DUREE	1 jour + 1 demi-journée par participant, soit 1,5J par participant
DATES	Selon vos disponibilités
EFFECTIF	8 conseillers commerciaux maximum
COUT MOYEN / PARTICIPANT (HORS HEBERGEMENT)	800 €HT par participant
LIEUX	Sur site distributeur
CONTACTS	Lem-On Consulting – Régis Lemenne Tel: 06 99 38 29 29 e-mail : regis.lemenne@orange.fr

Les conditions de mise en oeuvre & les possibilités d'adaptation aux personnes en situation de handicap seront étudiées au cas par cas et en fonction des demandes.