

## Booster sa relation client

**Organiser sa prospection, obtenir des rendez-vous et réussir ses entretiens pour limiter le risque financier et développer durablement son activité.**

**Renforcez votre confiance en vos propres talents, découvrez les secrets d'une démarche commerciale efficace, adaptée à votre situation**

### Objectifs de la formation :

Organiser sa prospection, obtenir des rendez-vous et réussir ses entretiens pour développer durablement son activité  
Connaître l'essentiel des techniques pour générer des rendez-vous et développer son activité  
Lever ses freins et blocages en situation, connaître les erreurs à éviter  
Démystifier l'aspect commercial de sa fonction ; faire en sorte qu'il soit vécu positivement

### Objectifs pédagogiques :

- Connaître les étapes fondamentales de la démarche dite commerciale
- Être capable de structurer sa démarche de prospection
- Valoriser son offre

### Prérequis :

Aucun prérequis

### Durée et horaires :

1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30 / 13h30-17h00

### Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Apports théoriques - Exemples pratiques – Echanges interactifs -Exercices pratiques  
Suivi et évaluation : Méthode active et participative.  
Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

### Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

### Contenu de la formation :

Matin (9h00 – 13h00)

#### **I. Prospecter, un enjeu de taille pour développer son activité**

- Se motiver pour prospecter
- Définir ses cibles
- Choisir ses moyens de prospection

#### **II. Préparer et réussir ses entretiens de prospection et en face à face**

- Comment obtenir des rendez-vous, ... et les réussir
- Les étapes de l'entretien de découverte

- Apprendre à bien écouter son interlocuteur, cerner ses besoins et motivations d'achat

Après-midi (14h00-17h00)

### **III. Trouver les idées justes : argumenter, un levier pour convaincre**

- Développer sa capacité à argumenter
- Identifier sa valeur ajoutée, apprendre à valoriser son offre

### **IV. Développer son aisance relationnelle**

- Savoir répondre aux objections les plus courantes
- Raisonner gagnant-gagnant : les secrets des bons négociateurs

#### Modalités d'évaluation :

Evaluation formative sous forme de questions-réponses.

#### Intervenant :

Carine Dognin, formatrice et coach en efficacité personnelle et professionnelle, management humain, développement commercial et communication interpersonnelle.

#### Modalités et délais d'accès :

La pré-inscription se réalise sur notre site web.

L'inscription est validée à réception des pièces complémentaires demandées.

Un e-mail est envoyé afin de confirmer la formation accompagnée du livret d'accueil apprenant, les CGV et le règlement intérieur (disponibles en téléchargement sur notre site web)

#### Tarifs

L'ORIFF-PL s'occupe de la demande de prise en charge auprès du FIF-PL. Vous devez seulement suivre la procédure d'inscription.

**2 jours** par année civile, pris en charge par le FIF-PL, si le code APE de votre activité relève de ce fonds de formation.

#### Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez vous renseigner sur les conditions d'accès à notre formation auprès du référent handicap, Madame Kristel Malléjac.

#### Contact

Pôle Formation de l'ORIFF-PL

285, rue Alfred Nobel

34000-MONTPELLIER

04.67.69.75.14

[formation@oriffpllr.com](mailto:formation@oriffpllr.com)