

## 2) PROSPECTION MULTI CANAL

### Dynamiser sa prise de RDV

#### Objectifs

- Il s'agit de se perfectionner sur les fondamentaux de la Prospection multi canal et maîtriser les outils **Linkedin, e.mailing, visioconférence et téléphone.**
- Cette formation vous permet de maîtriser l'ensemble des **outils et techniques de prospection**, générer des leads, structurer votre démarche commerciale face à un prospect et conclure avec succès vos **actions de prise de Rendez-vous.**
- Elle vous permettra de mieux identifier de nouveaux potentiels et besoins Clients, valoriser vos offres, se différencier de vos concurrents et faire évoluer vos méthodes de prospection.

Public concerné	Lieu	Durée	Prix
Commerciaux itinérants ou sédentaires	<b>A définir</b>	<b>2 à 3 jours</b>	<b>400 € ht / j / stagiaire</b>
Toute personne souhaitant maîtriser sa Prospection multi canal et perfectionner ses Techniques de prise de RDV			<b>Intra : à définir</b>

#### Programme

##### MODULE 1 : Maîtriser les techniques de prospection multi canal

- Enjeux, contexte, bilan des actions déjà menées, nouveaux objectifs
- Quels outils pour optimiser sa prise de rendez-vous
- Linkedin, e.mailing, visioconférence, téléphone...
- Stratégie de contact et cycle de prospection
- Préparer vos outils / docs de présentation
- Positionnement de votre offre : présentation produits, atouts, plan d'actions.

##### MODULE 2 : LinkedIn comme outil de prospection

- Diagnostic : historique, habitudes, expériences, succès, échecs...
- Plan d'actions
- Revisiter votre profil
- Dynamiser vos Contacts : recherche ciblée
- Produire des contenus intéressants
- Scénario de conquête, rédaction de post ou articles
- Savoir entamer les discussions et proposer un rdv.



**Siège social :** 6 quai Jean Moulin – 69001 Lyon

Tél : 04 28 29 90 75 E-mail : [slod@experformances.fr](mailto:slod@experformances.fr)

## Programme (suite)

### MODULE 3 : Savoir rédiger des e.mailings ou emails de présentation

- Diagnostic : historique, habitudes, expériences, succès, échecs...
- Rédaction de contenus pertinents : objet, corps du texte, liens, livres blancs...
- Être régulier et tester
- Personnaliser vos messages

### MODULE 4 : Se perfectionner à l'outil Téléphone et optimiser sa prise de RDV

- Le téléphone, outil de communication (avantages, inconvénients, contexte actuel et enjeu)
- Règles d'or : réflexes, langage, attitudes et comportement (positionnement, sourire / écoute / personnalisation / disponibilité / anticipation / état d'esprit...)
- La création des argumentaires et la préparation des fichiers.
- Organiser son temps de travail en prospection.
- Les techniques pour franchir les barrages et entamer un dialogue.
- Qualifier le fichier Prospect (questions clés de découverte, activité / métier Client, interlocuteurs clés, recherche de besoins ou d'intérêts...)
- Règles d'or pour surmonter les objections.
- La notion de « rendez-vous carré » : un bon rdv ! (1 date, 1 heure, 1 interlocuteur, 1 intérêt)
- Susciter l'envie / savoir créer le besoin : accroches, techniques, arguments...

Pédagogie	Modalités d'évaluation	Prérequis
<ul style="list-style-type: none"><li>• Le <b>contenu opérationnel</b> pour une mise en œuvre immédiate</li><li>• Mise en avant de l'échange des rôles animateur / stagiaire.</li><li>• Application / appels réels et débrief</li><li>• Formation dispensée par un intervenant ayant plus de <b>20 ans d'expérience</b> en Formation commerciale et pratique de la Prospection.</li><li>• Les livrets pédagogiques, exemples d'émailing, post LinkedIn, mémo flash remis à chaque stagiaire.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Formation à pédagogie active</b> alliant la théorie et la mise en pratique. Retours d'expérience, cas réels d'appels téléphoniques – Prospects.</li><li>• Mise en application / simul vidéo</li><li>• Optimisation de votre profil LinkedIn</li><li>• Retours sur les ratios clés du succès : temps passé / rdv pris / nouveaux Clients.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Néant</b></li></ul>