

PROSPECTION, TRANSFORMER SA BÊTE NOIRE EN ATOUT BUSINESS

Programme 2022

 **Noubiz**

Vitamine ton activité !

PROGRAMME

Durée : 20h
accompagnement individuel
Tarif : à partir de 1990€

OBJECTIFS

- Positionner et promouvoir son activité
- Définir une stratégie de prospection
- Organiser et mettre en place ses action de prospection
- Gérer et analyser ses résultats pour atteindre ses objectifs

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en charge de la prospection commerciale

PRÉREQUIS

- Savoir utiliser internet pour faire des recherches
- Avoir au moins un profil sur un réseau social

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- Exposé théorique
- Etude des cas concrets
- Boîte à outils prospection
- Mise en situation & jeux de rôles

 **Noubiz**



+ d'infos & inscription :
01.85.01.12.78 / team@noubiz.fr / www.noubiz.fr

PROGRAMME

Durée : 20h
accompagnement individuel
Tarif : à partir de 1990€

PROGRAMME

1. Etablir un positionnement clair pour son offre

- 1.1. Distinguer sa position sur un marché concurrentiel mix-marketing
- 1.2. Etre en phase avec sa politique tarifaire
- 1.3. Connaître et segmenter sa cible / persona (client idéal)

2. Se démarquer en créant de la valeur pour sa cible

- 2.1. Entre valeur réelle et valeur perçue
- 2.2. Identifier son avantage concurrentiel et le mettre en valeur
- 2.3. Créer un pitch impactant

3. Définir sa stratégie de prospection

- 3.1. Les techniques de prospection
- 3.2. Déterminer un objectif précis (SMART)
- 3.3. identifier ses résultats clés

4. Mettre en place et pratiquer l'Inbound

- 4.1. Redéfinir son cycle de vente
- 4.2. Optimiser sa visibilité et sa présence sur les réseaux sociaux
- 4.3. Elaborer des actions clés de prospection

5. Organiser ses actions de prospection et suivre ses résultats

- 5.1. Optimiser sa gestion commerciale avec un CRM
- 5.2. Définir ses indicateurs de résultat
- 5.3. Piloter son activité à l'aide d'un tableau de bord





INTERVENANTE

Marie-Laure Beauvallet

Fondatrice et gérante de Noubiz
Ingénieure d'affaires en Hautes technologies, certifiée Inbound, technico-commerciale industriel certifiée, DUT en Gestion des entreprises et administrations

INDICATEURS DE PERFORMANCE

- Taux de satisfaction à chaud : 100% note 5/5
- Taux d'assiduité : 100%

Concernant la satisfaction à froid, les participants déclarent que la formation leur a permis :

- pour 50% d'entre eux, d'améliorer la qualité ou l'efficacité de leur travail
- pour 88% d'entre eux, de développer de nouvelles compétences
- pour 50%, de faciliter leur quotidien
- pour 63% de prendre confiance en eux
- pour 38% de se perfectionner sur des compétences

MODALITÉS

- A distance, en visioconférence - 3h / semaine OU
- En présentiel dans vos locaux ou les nôtres (dans le 78, 95 ou 92) - à raison d'une séance de 4h / semaine
- Suivi de l'action : émargement individuel bénéficiaire et formateur par demi-journée. Remise certificat de réalisation
- Evaluation des acquis : mise en situation + QCM

DÉLAI D'ACCÈS

Nous nous engageons à répondre à votre demande d'information sous 48h.
Nous établissons conjointement un planning de formation. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire sous un mois.

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont ouvertes à tous. Si besoin particulier, veuillez prendre contact avec nous en amont, afin d'étudier l'adaptation de notre pédagogie et activités à votre handicap. Dans le cas, où nous ne serions pas en mesure de répondre favorablement à votre demande, nous vous redirigerons vers nos partenaires (Agefiph & HActif)

Noubiz