



PROGRAMME PROSPECTION

ALLER CHERCHER LES AFFAIRES DE SES CONCURRENTS

*Dédramatiser l'exercice de la prospection, déclencher les bons déclics
et outiller vos commerciaux*

OBJECTIF : TRANSFORMEZ VOS COMMERCIAUX EN CHAMPIONS DE LA PROSPECTION



MÉTHODE

Comprendre que la prospection est une affaire de méthode et pas d'improvisation



MENTAL

Dédramatiser l'exercice de la prospection et déclencher les bons déclics chez vos commerciaux



OUTILS

S'appuyer sur des méthodes et des outils pour prendre confiance et monter en puissance (Pitch / Objections type / Lusha /



ROUTINES

Réussir en prospection demande de la répétition et de la rigueur. Il faut construire des routines et des règles du jeu claires.

LE PUBLIC CIBLÉ : TOUS LES COMMERCIAUX BTOB

Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes, KAM / GAM, chefs de secteur, chefs de zone, commerciaux export, commerciaux sédentaires ... et bien sûr LEURS MANAGERS !

Tous les cycles de vente*

Court, long, technique, conseil, mode projets, strategic selling, account management...

Tous niveaux d'expérience

Juniors ou confirmés, autodidactes ou Bac + 5, profils techniques ou 100% commercial

Tous secteurs d'activité

Industrie, Services, Informatique, logiciels, électronique, digital, banque/assurance, communication, ...

DÉROULÉ DU PROGRAMME



1. AUDIT & DEBRIEFING

Un assessment à partir de notre test de réflexes commerciaux sur l'écoute active et la découverte, la prospection, la méthode & l'organisation, et le sens du closing.



2. PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Rien de plus désagréable qu'une formation théorique générique. Nous adaptons notre programme à votre équipe, aux spécificités de votre métier (interlocuteurs / cycles de vente) et à vos enjeux du moment.



3. TROIS SESSIONS DE FOAD (durée 10h30 sur 3 sessions)

Trois sessions de 3h30 pour créer les déclics, mettre en place des routines et outiller vos équipes pour en faire des champions de la prospection de la vente de valeur.



4. PRISE D'ENGAGEMENTS DES VENDEURS

Nous vous faisons parvenir la synthèse des résolutions prises pour vous aider dans le suivi et la montée en puissance de vos collaborateurs.



5. VALIDATION DES ACQUIS

Nouvel assessment à partir de notre test de réflexes commerciaux pour mesurer la progression et valider les acquis.



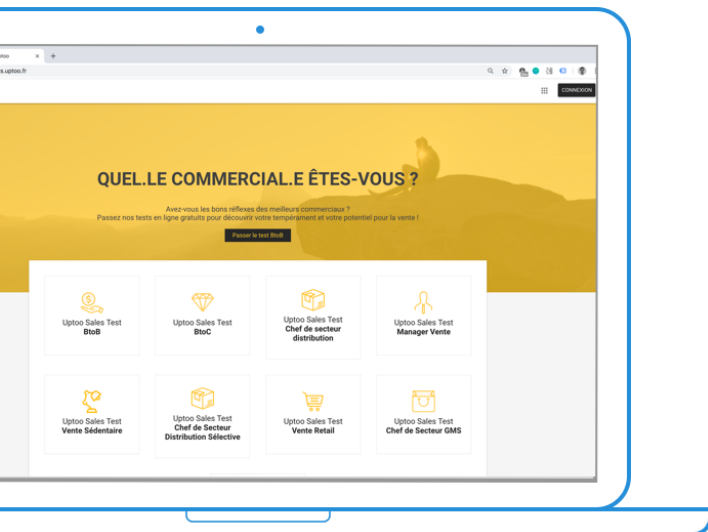
6. E-LEARNING POUR S'ENTRAINER (Durée 2 semaines ½)

13 sessions d'entraînement aux techniques de prospection 2.0 pour moderniser votre stratégie de prospection et générer de nouvelles opportunités business.



1. AUDIT DE L'ÉQUIPE

Afin de révéler les angles morts et les points d'amélioration de votre équipe, chaque commercial passera un test de vente en ligne avant la formation.



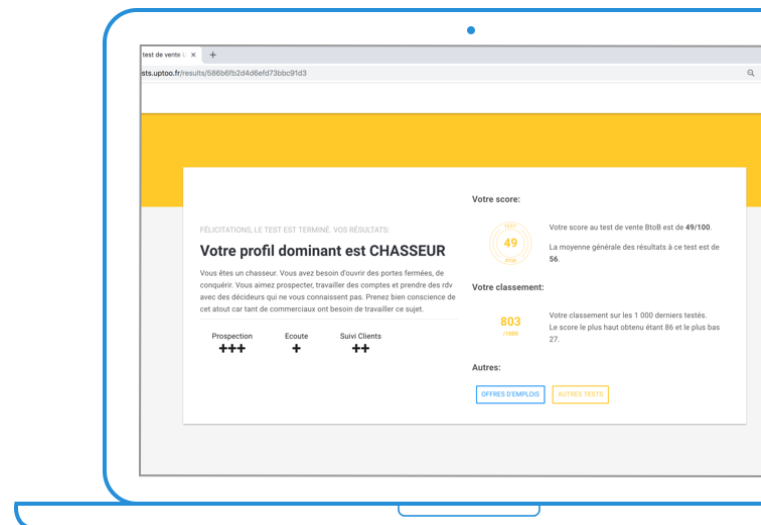
Nous avons développé cette clé d'évaluation unique basée sur les réflexes commerciaux et la maîtrise des fondamentaux de la vente. C'est l'outil de mise en situation efficace pour détecter les potentiels et lire ce qui ne se voit pas sur un CV : le tempérament commercial.

Prospection
Écoute
Closing
Suivi client

Aplomb
Méthode
Organisation
Perspective

Vous pourrez ainsi identifier les profils dominants de chacun de vos commerciaux et leurs axes de progression sur les fondamentaux de la vente :

- Leader
- Chasseur
- Docteur
- Promoteur
- Stratège
- ...



2. PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Un échange d'une heure est organisée avec le coach pour adapter le contenu de la formation aux réalités métier de votre équipe. L'objectif étant de présenter des outils, astuces et méthodes adaptés que vos équipes pourront immédiatement appliquer une fois de retour "sur le terrain".

3. PROGRAMME DE LA FORMATION *(durée 10h30)*

En trois sessions nous adressons 80% des sujets à travailler chez vos commerciaux B2B.

Session 1 RÉUSSIR SA PROSPECTION EN 2020

Statistiques & facteurs clés de succès en prospection BtoB
L'importance du **Multi Canal** (*comprendre les stratégies les plus rentables en BtoB*)
L'importance de la **préparation** (*Top 100 / Personas*)
Récupérer rapidement des coordonnées d'inconnus
Outils 2.0 pour booster ses chiffres (*Linkedin / Lusha / Hunter /...*)

ATELIER

Atelier de co-construction des personas pour identifier vos interlocuteurs clés, leurs enjeux et donc les sujets qui vont les faire réagir en prospection

Session 2 ADOPTER UN MENTAL DE CHAMPION

Vaincre sa peur du rejet et trouver les bons leviers de motivation
Être convaincu de son **offre de valeur** pour être force de proposition
Travailler son **attitude et sa posture** au téléphone

ATELIER

Tour de table pour lever les craintes de chacun en prospection
Construction d'une matrice pour être convaincu de l'utilité de ce que je vends

Session 3 TRAVAILLER SON DISCOURS

Rédiger un **super pitch** de cold calling / warm calling
Apprendre à traiter, une fois pour toute, **les objections courantes**
Verrouiller son RDV et le **pré-qualifier** (*méthode Columbo*)

MISES EN SITUATION

Pitchez moi votre société en 30 secondes
Co-construction d'un pitch qui fait prendre des RDVs
Quel est votre niveau face aux objections courantes
Co-construction de la méthode Columbo

Session 3 METTRE EN PLACE LES BONNES ROUTINES

Les 5 routines des grands champions de la prospection

ATELIER

Construire son agenda de prospection et son tableau de suivi des metrics

4. PRISE D'ENGAGEMENTS



A la fin de la formation, chaque collaborateur doit s'engager sur la mise en place de **3 initiatives** (*méthodes / astuces abordées lors de la journée*) qu'il souhaite mettre en place dès le lendemain pour aller chercher plus d'efficacité commerciale.

Nous vous faisons parvenir la **synthèse des résolutions** prises pour vous aider dans le suivi et la montée en puissance de vos collaborateurs.

5. VALIDATION DES ACQUIS

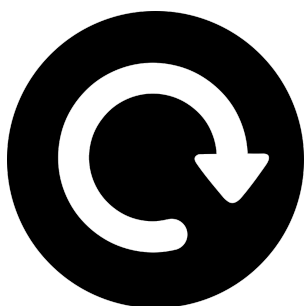


Pour valider les acquis, chaque vendeur passe à nouveau le test de réflexes commerciaux.

Nous validons ainsi leur progression sur les items clés de :

Écoute **Maturité** **Méthode**
Aplomb **Closing** **Suivi client**

6. E-LEARNING POUR RÉPÉTER ET S'ENTRAÎNER (2 semaines ½)



13 séances d'entraînement pour aider vos commerciaux à générer rapidement plus de visibilité et business via LINKEDIN.

Points forts de ce programme :

- Un profil LinkedIn optimisé et attractif **dès 15 jours**.
- Une augmentation minimum de **300% de votre réseau d'affaires**.
- De **nouvelles opportunités d'affaires** en quelques semaines.
- Les **routines, astuces et outils** des meilleurs social sellers du moment exposés.

Hyper intuitive et ludique, notre plateforme vous permet de suivre en temps réel l'avancement de chaque collaborateur et son niveau de réussite.

POURQUOI CHOISIR LE PROGRAMME PROSPECTION ?

Parce que vos commerciaux n'ont jamais vraiment appris comment prospecter et qu'ils ne sont pas ou mal formés.

Parce qu'il n'y a pas de croissance sans prospection ! Et que vous savez que chez les meilleurs chasseurs, c'est le mental, la préparation et la rigueur **qui font 80% de leur réussite**, et que ces pratiques méritent d'être assimilées une fois pour toutes par vos vendeurs.

Parce qu'il est difficile de faire progresser ses commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire à votre place, avec un programme factuel et immédiatement applicable par vos équipes.

Parce que **vous n'avez plus le temps ni l'argent** pour vous lancer dans des programmes de formation trop sophistiqués qui se diluent aussi vite qu'ils sont dispensés.

PERFORMANCE DE NOS FORMATIONS

(sur +400 vendeurs formés ces 2 derniers mois)



INFORMATIONS SUR NOS TARIFS

Contactez votre commercial ou
notre équipe sur
UPTOO.FR



Nos formations sont datadockées et sont donc éligibles au **financement FNE**
Maximum 10 participants par groupe