

Prospection commerciale- Isabelle Minvielle-Coop Alpha - Formation prospection commerciale

Référence : Commerce -Isabelle Minvielle -Coop Alpha - formation prospection commerciale | **Zone géographique :** Nouvelle Aquitaine

Présentation de la formation

LE CONTEXTE

Dans un contexte de crise viticole, le directeur d'un laboratoire oenologique déplore une perte conséquente de clients viticulteurs.

Il souhaite que son équipe d'oenologues reçoive une formation commerciale qui lui permette de trouver de nouveaux clients.

Nous nous focaliserons ici sur la prospection, première étape de la démarche commerciale.

Cette formation pourra être complétée par une journée intitulée « Conduire un entretien commercial » et une journée intitulée « Transformer un prospect en client ».

Je donnerai enfin RV à l'équipe d'oenologues 1 mois après la ou les journées de formation pour debriefer suite à la mise en application terrain.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public cible :

Oenologues et conseillers viticoles de Nouvelle Aquitaine.

Prérequis :

Pas de pré-requis

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Renforcer son agilité en prospection commerciale.

Programme complet

1) Repérer les opportunités d'acquisition client

Les raisons du changement d'œnologue par un viticulteur

2) Identifier les Canaux de prospection et lieux d'acquisition

- Identification des canaux de prospection et lieux acquisition en milieu viticole
- Construction d'un plan de prospection indiquant les canaux de prospection et lieux d'acquisition

3) Concevoir un argumentaire commercial

- Définition des besoins
- La manière dont le laboratoire peut répondre à ses besoins
- La manière dont je peux répondre à ses besoins

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Méthodes pédagogiques** : alternance de méthodes expositives, actives et interrogatives afin de favoriser l'engagement des participants et l'appropriation des contenus.

TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Test de positionnement envoyé par mail aux participants

Évaluation formative (évaluation des connaissances acquises tout le long de la formation) : Jeu de cartes, kahoot

Évaluation sommative (évaluation de l'ensemble des compétences acquises) : Jeu de rôle

Évaluation de la satisfaction : questionnaire à la fin de la session de formation

Évaluation de suivi : Visio avec chaque participant 1 mois après la formation.

Conditions d'accueil

FORMATION DANS NOS LOCAUX

FORMATION MISE EN PLACE POUR UNE ENTREPRISE/ORGANISATION

- Durée Totale : **1 jour(s) / 7 heures**
- Durée présentiel : **1 jour(s) / 7 heure(s)**
- Durée distanciel : **jour(s) / heure(s)**
- Délai d'accès : **14 jours**
- Prix : **1700€** net de taxe
Tarif minimum

L'équipe pédagogique



ISABELLE MINVIELLE

isabelle.minvielle@live.fr
06.20.53.67.03