



FORCES LMS



PARCOURS

Je démarche sur le terrain

32

FORMATIONS VIDEO

de 8 minutes en moyenne



DES APPORTS THEORIQUES

en format PDF



DES TESTS DE VALIDATION

pour valider vos acquis



Environ 10h30 pour se former

PREREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Savoir choisir ces cibles
- Apprendre à démarcher en porte à porte tant les particuliers que les entreprises
- Apprendre une démarche pour ne pas se faire « jeter »
- Démarcher par téléphone et par mail en respectant les règles, convaincre les interlocuteurs de vous écouter, savoir prendre un rendez-vous de vente
- Apprendre à enregistrer ses contacts sur un CRM

PUBLIC VISE

- Chefs d'entreprises en charge de l'activité commerciale de leur entreprise
- Tous les commerciaux quel que soit leur secteur principalement : immobilier, automobile, assurance, informatique, etc.
- Etudiants voulant devenir commerciaux

EXPERTS FORMATEURS

Spécialistes de la vente B to B et b to C

LES 32 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je cible les prospects qui m'intéressent
- 2/ Je maîtrise les étapes clés de la prospection
- 3/ Je fais un plan de prospection commerciale
- 4/ Je choisis mes méthodes de prospection
- 5/ Je développe une prospection multicanal
- 6/ Je trouve les adresses gratuites des entreprises à démarcher
- 7/ J'achète des fichiers d'entreprises
- 8/ Je suis motivé pour prospecter
- 9/ Je ne commets pas d'erreur dans ma prospection
- 10/ Je m'initie à la prospection avant-vente
- 11/ J'organise ma prospection
- 12/ Je réussis mon accroche
- 13/ Je prospecte au quotidien
- 14/ Je prospecte en porte à porte
- 15/ Je respecte les règles du démarchage téléphonique
- 16/ J'adopte une méthode pour prospecter par téléphone
- 17/ Je prospecte par téléphone
- 18/ Je prends des rendez-vous par téléphone
- 19/ Je prospecte utile pour décrocher un rendez-vous
- 20/ Je distribue des prospectus
- 21/ Je déclenche le bouche-à-oreille
- 22/ Je trouve de nouveaux clients par réseautage
- 23/ J'obtiens des recommandations de clients
- 24/ Je me fais recommander par mes réseaux
- 25/ Je participe à un salon
- 26/ Je respecte la réglementation pour les envois d'emails
- 27/ Je prospecte par emails
- 28/ J'envoie des mailings efficaces
- 29/ Je réussis le premier contact avec un prospect
- 30/ Je réussis à convaincre mes prospects
- 31/ Je définis les personas de mes prospects
- 32/ Je gère mes contacts sur mon CRM

i Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>