

PROGRAMME DE FORMATION
PROSPECTION CLIENTS DANS L'INGENIERIE D'AFFAIRE IT

Matinée

8h30 - 9h00 : Accueil et introduction

- Présentation des objectifs de la journée
- Attentes des participants

9h00 - 10h30 : Comprendre l'ingénierie d'affaires et la prospection

- Notions clés de l'ingénierie d'affaires
- Enjeux et spécificités de la prospection dans ce secteur
- Analyse du marché et ciblage des prospects

10h30 - 10h45 : Pause café

10h45 - 12h30 : Techniques et outils de prospection commerciale

- Identification des prospects (sectorisation, bases de données, réseaux)
- Prise de contact : mail, téléphone, réseaux sociaux
- Création de scripts commerciaux et argumentaire
- QCM

Après-midi

12h30 - 13h30 : Déjeuner

13h30 – 15h00 : Pratique : mise en situation et simulations

- Jeux de rôles : appel téléphonique, rendez-vous client
- Gestion des objections et des refus
- Personnalisation de l'approche client

15h00 – 16h00 : Suivi et fidélisation des prospects

- Outils de CRM et relance
- Suivi personnalisé et proposition de valeur
- Mise en place d'un plan d'action commercial

16h00 - 16h15 : Pause

16h15 - 17h00 : Élaboration d'un plan de prospection personnalisé

- Définition d'objectifs SMART
- Calendrier et actions concrètes à déployer
- Mesure de la performance

17h00 - 17h15 : Questions / échanges / synthèse

17h15 - 17h30 : QCM et Clôture de la formation