



LES RENCONTRES DE FORCEFEMMES

OPTIMISER SA PROSPECTION COMMERCIALE

Anne Philip, Mondadori

|> QUELQUES POINTS CLÉ

- > Vendre est **un challenge**
- > Vendre est **clé**
- > Vendre est **valorisant**
- > Vendre c'est **se préparer**

La clé du succès = **se préparer / s'exercer**

- > Avec des documents écrits (site, argumentaire ...)
- > Se préparer avec des personnes autour de soi

|> LES FONDAMENTAUX

Avant

- > Définir ses prospects
- > Prendre contact / rendez-vous
- > Préparer le rendez-vous

Pendant

- > Le rendez-vous / traiter les objections
- > Conclure la vente

Après

- > Le suivi du rendez-vous

|> LES MAITRES MOTS

OSER, PERSEVERER, S'ORGANISER, PREPARER.