

les universités de FORCEFEMMES

OPTIMISER SA PROSPECTION COMMERCIALE

Anne Philip AP conseil

Objectifs

- valoriser l'importance de la vente
- donner des clés simples à utiliser
- redonner les fondamentaux d'une vente bien menée
- définir les différentes étapes indispensables

LA VENTE C'EST QUOI

Difficile, exigeante, nécessite un projet bien positionné et de l'organisation

LES 6 ETAPES DE LA VENTE

1-définir ses prospects : une étape clé

Se créer une base de données/ utiliser les réseaux sociaux (le social selling)

2-prendre contact /rdu : quelques techniques

3-préparer le rdu : c'est indispensable

4-le rdu : préparer les objections

5-conclure le rdu :ne jamais oublier

6- suivre le rdu : dans le temps, ne pas perdre le contact

LES POINTS CLE : S'ORGANISER/PREPARER/ECOUTER/NE PAS RESTER SEULE