



## Mieux gérer et vendre sur ses leads

Maîtrisez les étapes du tunnel de vente pour votre stratégie de Leads Management et appliquez les pratiques commerciales des meilleurs pour booster votre CA avec la méthode P.E.R.F

### PUBLIC

- Direction Commerciale & Marketing
- Commerciaux sédentaires
- Commerciaux terrain
- Call-center
- ADV
- Réseaux de distribution

**PRE-REQUIS :** Fonctions commerciales en relation, vente et gestion de clientèle

**DURÉE :** 2 jours (14 heures)

### FORMAT :

**Intra-entreprise uniquement**

Prix : 1 900 €HT / groupe de 10 stagiaires max.

Mise en place en 1 semaine

Lieux : locaux du client ou centre REGUS (frais en sus sur devis) et adaptable en format distanciel

### ACCESSIBILITÉ :



### CONTACT :

Mail : [contact@croissanceco.com](mailto:contact@croissanceco.com)

Tél : 07 85 21 92 92

Module copyright 2019, dernière maj 2021

Déclaration d'Activité n° : 75331188833  
auprès du préfet de la région  
Nouvelle Aquitaine

### OBJECTIFS :

Comprendre ce qu'est un Lead et en découvrir ses secrets  
Maîtriser les moyens de génération et de qualification des leads  
Mettre en place un process de gestion interne des leads efficace  
Découvrir les techniques commerciales qui font vendre mieux et plus  
Fidéliser et développer son portefeuille de client actifs dans la durée

#### ÉTAPE 1

#### **PRESENTATION**

- Préparer son entretien
- Joindre son lead en premier
- Légitimer sa démarche et soigner sa posture
- Réussir son PITCH commercial (atelier)

#### ÉTAPE 2

#### **EXPLORATION**

- Savoir poser les bonnes questions (atelier)
- Pratiquer l'écoute active
- Découvrir les enjeux du prospect et le profil d'acheteur

#### ÉTAPE 3

#### **REFORMULATION**

- Argumenter avec une proposition 100% ciblée
- Utiliser les mots et techniques qui font vendre
- Contrer les dernières objections (atelier)
- Détecter les besoins additionnels (atelier)

#### ÉTAPE 4

#### **FINALISATION**

- Savoir conclure efficacement sa vente
- Obtenir des recommandations qualifiées (atelier)
- Soigner sa sortie et la gestion de clientèle dans le temps
- Planifier les actions de gestion des leads sur long terme

#### **En conclusion de la formation :**

QUIZZ de validation des acquis et remise du Brevet CROISSANCECO pour les lauréats

Temps de questions / réponses entre les stagiaires et le formateur  
Questionnaire d'évaluation de la formation et axes d'amélioration  
Livraison du support complet de la formation

+ lexique et ressources additionnelles



**Cyril Collin**

Fondateur, Dirigeant et Formateur



[croissanceco.com](http://croissanceco.com)

10B Ave. Alfred Grimal

33200 Bordeaux

SIREN : 422 485 763 / APE : 7022Z