

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Mieux gérer et vendre sur ses leads

Module sur 2 jours (14h)



Objectifs & enjeux :

- Mettre en place un process interne « Smarketing » de gestion des leads
- Réussir sa prise de contact et se démarquer rapidement des concurrents
- Maîtriser les étapes-clés de la vente
- Optimiser son taux de transformation et vendre mieux et plus
- Suivre efficacement ses leads dans la durée
- Fidéliser et développer sa clientèle



Programme J1 :

Les fondamentaux de la bonne gestion des leads

Matin : 9:00 – 12:30

- Présentation des participants, du formateurs et de la pédagogie du module
- Quizz numérique de culture générale « Leads » avec réponses commentées
- Explication du tunnel de vente des leads : génération / qualification / vente
- Démonstration de la bonne organisation «Smarketing » de gestion interne des leads
- Détail des 6 lois pour bien gérer son temps

Après-midi : 14:00 – 17:30

- Googleliser son leads et introduction au social selling (focus LinkedIn)
- Adopter la bonne posture commerciale (focus rdv physique et vente par téléphone)
- Réussir sa prise de contact et sa présentation (atelier sur le PITCH commercial)

Programme J2 :

Les étapes-clés de la vente sur leads avec la méthode « P.E.R.F »

Matin : 9:00 – 12:30

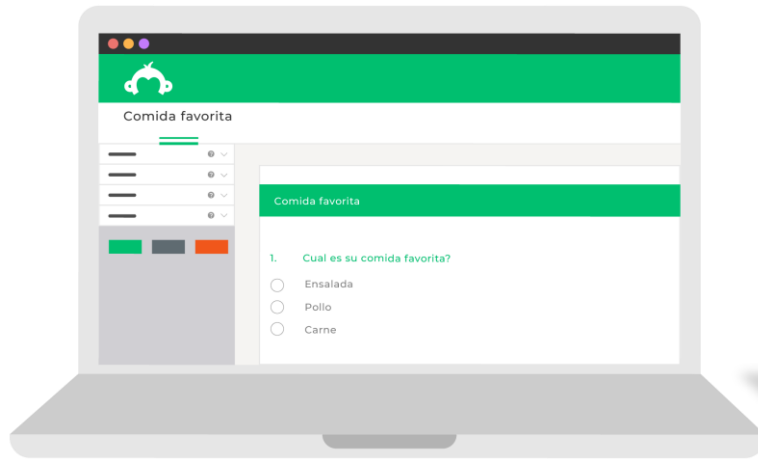
- Réussir sa phase de questionnement et optimiser son écoute active
- Découvrir les besoins et enjeux de votre lead et identifier le profil de votre acheteur
- Les mots pour convaincre et l'expression positive
- Convaincre son lead avec les techniques d'argumentation « CAPTURER »
- Savoir contrer les objections et focus sur la défense du prix

Après-midi : 14:00 – 17:00

- Conclure efficacement sa vente et identifier les opportunités additionnelles
- Gérer dans le temps les leads qui n'achètent pas
- Entretenir et développer ses ventes sur les clients actifs et gérer les cas difficiles
- La prise de recommandation pour développer son pipe commercial

En conclusion du module : 17:00 – 17:30

- Quiz numérique de validation des acquis du module et remise du « Brevet CROISSANCECO » pour les lauréats
- Debriefing de la formation, bilan sur les attentes initiales et dernières Q/R
- Livrable : support complet du module en format PDF + lexique et ressources
- Questionnaire d'évaluation de la formation



Contact :

- Téléphone direct : 07 85 21 92 92
- Email pro : cyril@croissanceco.com
- Site Internet : www.croissanceco.com
- LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/ccollin-croissanceco/>

Adresse siège social : 10 Bis Avenue Alfred Grimal – 33 200 Bordeaux
Sur demande, salles de formation France entière en partenariat avec REGUS

