



**COMMERCIAL**

*Techniques de Prospection*

**OBJECTIFS**

Maîtriser les techniques de prospection pour une meilleure gestion de son temps et une meilleure efficacité commerciale

**PROGRAMME**

**PUBLIC**

*Cadres, commerciaux, acheteurs, ...*

**OUTILS PEDAGOGIQUES**

*Mises en situation, exemples, exposés, jeux*

**PROCESSUS PROSPECTION**

ELABORER SON PITCH

NOTION DE PARRAINAGE  
PROSPECTION DIRECTE  
PUBLIPOSTAGE

ARTISANS- COMMERCANTS-TPE-PME  
ACTIONS COMMERCIALES  
GESTION DES FICHIERS  
OBJECTIFS DE VENTE

**CONDITIONS DE LA PRESTATION**

DUREE : 1 jours (7h)

1000,00€ HT par jour, SOIT 1000,00€ HT

*groupe de 6 personnes maximum*