

Module 8

Date : lundi 24 et mardi 25 avril 2017

Lieu : A définir en fonction des participants

Horaires : 9h30 à 12h30 - 13h30 à 17h30

Intervenant : Version
Tourisme - Patrice Belliot

PUBLIC : Métiers de la commercialisation

PRE-REQUIS : Etre équipé d'un ordinateur portable muni des logiciel Powerpoint, Word et Excel + photos de sa destination

Techniques de prospection commerciale B to B

Objectifs pédagogiques

- Organiser un programme de prospection commerciale en B to B.
- Appréhender la prise de rendez-vous et savoir argumenter sur son offre.
- Maîtriser les techniques de prospection commerciale.
- Acquérir une méthodologie de suivi client.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Pourquoi prospecter ?

Quid de la prospection commerciale ?

- Les enjeux de la prospection des prescripteurs touristiques ?
- Entretien avec les participants sur leurs missions commerciales et leurs visions de la prospection commerciale

Se fixer des objectifs commerciaux

Pourquoi se fixer des objectifs ?

- Se fixer des objectifs SMART

L'argumentaire de vente

Quid de l'argumentaire de vente ?

- Notions de base pour bien construire son argumentaire de vente.