

1 JOUR  
7 HEURES

Les 

une étude approfondie de votre clientèle pour cibler vos axes stratégiques

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

Maîtriser les techniques de commercialisation en BtoB

Mettre en œuvre le plan d'action commercial auprès d'une clientèle affaires

Tarif: 1200€ H.T. (intra entreprise), devis sur demande en inter-entreprise  
 Référence: XHO/CHR-006  
 Formacode: 42754  
 Modalités: présentiel  
 intra (é à 8 pers.) ou inter (3 à 8 pers.)  
 Lieu, accessibilité, modalités cf page suivante  
 Délai d'accès: 6 semaines à 3 mois à compter de la demande

**Vous êtes:** Directeur d'établissement,  
 Responsable commercial

**Pré-requis:** aucun

#### PROGRAMME

##### Définir sa stratégie de prospection

- Définir sa zone de chalandise, ses cibles, sa concurrence
- Mettre à jour les outils
- Chercher des opportunités de business
- Le fichier de prospection

##### Analyser et structurer son offre

- Connaître la demande et le comportement des clients
- Bilan du produit : lieu, services, équipements
- L'offre : quelles prestations proposées, l'argumentaire
- La concurrence : l'offre et les tarifs

##### La prospection et la prise de rendez-vous qualifiés

- La prospection téléphonique
- Les techniques d'évaluation des besoins et de prise de rendez-vous
- Suivi de la prospection
- La prospection directe, les salons, les professionnels

##### Activités: brainstorming, jeux de rôles, exercices

Informations: 06 51 07 96 92 - contact@x-hoformation.com

# VOTRE FORMATION AVEC X-HÔ FORMATION

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Encadrement pédagogique: Le formateur propose un apport théorique, transmet les bonnes méthodes, propose des améliorations, adapte les organisations à chacun et évalue les acquis.

Intervenant: Le formation est dispensée par un formateur spécialiste de la thématique et confirmé dans la formation professionnelle d'adultes. Les C.V de nos formateurs sont disponibles sur demande avant l'entrée en formation.

Méthodes pédagogiques: Alternance d'apports théoriques détaillant les principes et exercices pratiques: Etude de cas préféablement issus de l'expérience des clients: analyse partagée, identification des comportements et actions correctives, jeux de rôles et simulation

Moyens techniques: support de cours sous forme de diaporama, illustré et animé. Aucun moyen technique n'est requis de la part du stagiaire. En intra-entreprise sur site chez le client, une salle adaptée pour le nombre d'apprenants, équipée d'un vidéo-projecteur et paperboard sera nécessaire.

Supports pédagogiques: Un support de cours est remis aux apprenants en fin de stage.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION, DE SUIVI ET DE VALIDATION

Évaluation pédagogique: Questionnaire de positionnement pour évaluer les connaissances préalables en amont de la formation, évaluation de début de formation pour évaluer les acquis sous forme de QCM, évaluation continue de la progression sous forme orale, des mises en situation seront proposées selon les séquences, et des évaluations formatives sous forme de quiz seront transmises aux apprenants, évaluation de fin de formation sous forme de QCM.

Satisfaction: Évaluation individuelle de la satisfaction sous forme de questionnaire remis à chaque apprenant en fin de stage. A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction est transmis au responsable de la formation.

Validation de formation: une attestation individuelle de formation sera remise à chaque stagiaire en fin formation.

## ACCESSIBILITÉ:

Afin de vous proposer la solution la plus adaptée, les personnes en situation de handicap sont invitées à nous informer dès la prise de contact de la nature de leur handicap: n.guerini@x-ho.fr, 06 51 07 96 92

Lieu de formation selon convention

Informations: Nioucha Guerini - 06 51 07 96 92 -[contact@x-hoformation.com](mailto:contact@x-hoformation.com)