

PROGRAMME

GÉNÉRATION DE LEADS B2B ET APRÈS ? 1ÈRE ÉTAPE, EN FAIRE DES PROSPECTS CHAUDS !

(Mixte)

ANIME PAR :



Mme ELISE LETISSE-CORSET

Elise LETISSE:

- formation managériale en ventes et marketing B2B,
- 25 années d'expérience du marketing 360° en multi nationales, ETI, PME, TPE ou freelance
- dans les secteurs de l'industrie métal, bois, textile, luminaires ou SSII
- appétence forte pour l'accompagnement commercial
- expertise portant sur le développement de marchés B2B directs, intermédiés et/ou avec prescription à l'échelle France et Europe

PUBLIC :

tout.e commercial.e ou technico-commercial.e exerçant sur les marchés B2B (client final professionnel) souhaitant challenger ses pratiques

tout.e manager commercial.e souhaitant acquérir des outils et méthodes pour mieux accompagner ses équipes terrain

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

4 - 8

OBJECTIF GÉNÉRAL :

Mettre en oeuvre les techniques de qualification, traitement et recherche d'un point de douleur prospect pour préparer la présentation de l'offre (voir étape 2)

OBJECTIFS OPERATIONNELS

être en capacité de 1/ identifier les leads porteurs (savoir-faire) 2/ élaborer les scenarii de traitement adaptés par type de lead (savoir-faire) 4/ identifier les techniques d'engagement prospects (savoir) 5/ adapter à son marché un modèle de questionnement orienté "point de douleur" 6/ mettre en oeuvre une découverte prospect fluide 7/ élaborer les outils de référence à intégrer au book de vente (savoir-faire)

PRÉREQUIS :

être en maîtrise de son argumentaire de vente

CONTENU DU PROGRAMME :

Beaucoup d'entreprises d'industrielles B2B mettent en place des actions de génération de leads très performantes mais n'augmentent pas leur nombre de nouveaux clients.

Comment reprendre la main sur les leads et franchir la 1ère étape de transformation de lead à prospect chaud ?

Apprendre à prioriser selon chances de succès, et bâtir les scenarii de traitement adaptés permettent de consacrer l'énergie commerciale au nerf de la guerre: l'identification du point de douleur du prospect qui le mérite !

Cette formation comprend 3 thèmes

- * élaborer un outil de priorisation des leads selon les chances de succès
- * bâtir les scenarii de traitement de leads selon leur importance
- * s'approprier les techniques d'engagement et la recherche d'un point de douleur

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !

Elycoop - SCOP SA à capital variable - SIRET : 429 851 637 00034 - 429 851 637 RCS Lyon - APE :7022Z

Pôle Pixel - Bâtiment B - 26 Rue Emile Decorps 69100 VILLEURBANNE -04.72.81.96.01 - contact@elycoop-formation.fr - 04.72.81.95.84

Les actions de formation professionnelles continues sont exonérées de TVA - Organisme de formation enregistré n° 82 69 0684469

RIB -Crédit Coopératif 42559 - Guichet00011 - Compte21006660206 - Clé47



L'étalement de la formation sur plusieurs semaines permet aux participants d'interagir avec leur pratique courante et de restituer des cas réels.

Au fil de la formation et pour chacun de ces 3 thèmes les participants constitueront par eux même les outils de référence à intégrer dans leur book de vente.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

réparties de manière hebdomadaires, sur 2 mois:
en alternance: 3 x 3.5h présentiels, 3 x 1.5h distancielles

travail inter-session des participants

Moyens et supports pédagogiques :

supports de présentation

exercices partagés en ligne

tableaux blancs

post its

feutres

MODALITÉS D'ÉVALUATION / CERTIFICATION FINALE :

auto-positionnement avant / après

évaluation informelle sur exercices au fil de l'eau

questionnaire de satisfaction

DURÉE : 6 dates - 15 heures

LIEUX DES SESSIONS :

France - Europe (langues parlées: Français, Anglais, Allemand)

ACCESSIBILITE :

Cette formation est ouverte à toutes et à tous. Nous nous adaptons.

Personne en situation de handicap : Merci de nous contacter pour que nous puissions prendre en compte vos besoins particuliers.

COÛT :

Intra : 3 600,00 €

Inter : 950,00 € par participant

INTRA: hors frais de déplacement

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !

Elycoop - SCOP SA à capital variable - SIRET : 429 851 637 00034 - 429 851 637 RCS Lyon - APE :7022Z

Pôle Pixel - Bâtiment B - 26 Rue Emile Decorps 69100 VILLEURBANNE -04.72.81.96.01 - contact@elycoop-formation.fr - 04.72.81.95.84

Les actions de formation professionnelles continues sont exonérées de TVA - Organisme de formation enregistré n° 82 69 0684469

RIB -Crédit Coopératif 42559 - Guichet00011 - Compte21006660206 - Clé47

PGWgénération de leads B2B et après ? étape 1/2-Génération de leads B2B et après ? 1ère étape, en faire des prospects chauds ! - page 2 sur 2