ACD003 - Techniques de prospection commerciale

Mis à jour le 12-02-2024

Code : ACD003

Unité d'enseignement de type mixte

4 crédits

Volume horaire de référence (+/- 10%) : **40 heures**

Responsabilité nationale :
EPN15 - Stratégies / 1

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté
75003 Paris
01 58 80 86 55
Zahra ADJLOUT
zahra.adjlout@lecnam.net

Présentation

Prérequis

Personnes maitrisant les fondamentaux des techniques de ventes et souhaitant renforcer ses aptitudes professionnelles dans le domaine de la prospection. Il est conseillé d'avoir suivi les enseignements de l'UE ACD006 ou d'avoir un niveau de compétence équivalent. Niveau bac ou infra avec expérience professionnelle.

Objectifs pédagogiques

Renforcer le savoir faire d'un vendeur pour prospecter plus efficacement sur des marchés difficiles. La pédagogie sera centrée sur la mise en pratique (2/3 du temps,) éclairée par des apports théoriques. Les pratiques seront basées sur des jeux de rôles ou des travaux pratiques de communication écrite. L'utilisation de moyens vidéo sera privilégiée.
Les études de cas seront préparées en dehors des séances de cours proprement dites.
Suivant le contexte dans lequel est proposée cette UE, l'enseignement pourra être orienté soit vers l'aspect B2B, soit vers l'aspect B2C, soit de façon équilibrée.

Ce cours aborde l'apport de l'IA dans la prospection commerciale

Compétences

Aptitudes à dérouler de façon optimisée des processus de prospection dans des contextes difficiles aussi bien sur des marchés B2B que B2C.

Programme

Contenu

Préparer la prospection
Rappel des attendus de cette phase de prospection
Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain : recherche de fichiers, analyse, segmentation et tests, préparation d'argumentaire.
Des cas B2B et B2C seront étudiés et les implications méthodologiques comparées.
Maîtriser la prospection écrite (publipostage, Internet, ...)
Rappel des attendus de cette phase de prospection
Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain.
Maîtriser la prospection téléphonique
Rappel des attendus de cette phase de prospection
Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain dans le prolongement de la préparation de prospection.
La pédagogie active sera centrée sur des cas " difficiles " en B2B et B2C
Maîtriser la prospection physique
Rappel des attendues liés à la phase de première rencontre à but prospectif
Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain dans le prolongement de la préparation de prospection.
La pédagogie active sera centrée sur des cas " difficiles " en B2B et B2C
Le savoir-être du prospecteur efficace
L'objet de ce chapitre sera de faire prendre conscience à l'apprenant des leviers d'efficacité personnelle du prospecteur : organisation, rigueur, persévérance, communication interpersonnelle, présentation personnelle.

Modalités de validation

- Examen final

Description des modalités de validation

Evaluation(s) individuelle(s) ou collective(s) sur des cas réels d’entreprise. Le mode et le calendrier de l’évaluation sont annoncés par l’enseignant en début de formation

Bibliographie

Titre	Auteur(s)
Vendeurs, passez en mode solution	F.Buchet
Vendeur d’élite	M.Aguilar
Le vendeur connecté	B.Mahé