

Prospection commerciale Poulain Peausserie

Objectif global : Prendre en main les outils nécessaires à la prospection et au pilotage de son activité et construire un discours de prospection adapté à sa nouvelle cible

Public visé : Stéphanie Poulain, gérante de la société Poulain Peausserie

Objectifs pédagogiques :

- Prendre en main le CRM Hubspot et ses fonctionnalités
- Intégrer sa base de données prospects
- Construire son plan d'action commercial et créer les tableaux de bords dans Hubspot
- Intégrer l'utilisation d'Hubspot à la prospection quotidienne et planifier ses relances
- Comprendre les enjeux de ses nouveaux interlocuteurs
- Identifier ses facteurs clés de succès
- Créer un discours de prospection commerciale
- Savoir répondre aux objections

Dates et Horaires :

- session 1 : mardi 3 décembre 2024 de 11h30 à 13h30
- session 2 : jeudi 5 décembre 2024 de 9h à 11h
- session 3 : lundi 9 décembre 2024 de 9h à 11h
- session 4 : vendredi 13 décembre 2024 de 14h à 16h
- session 5 : mardi 17 décembre 2024 de 9h à 11h
- session 6 : à définir

Lieu : dans les locaux de Poulain Peausserie au 52 Boulevard Richard Lenoir, 75011 Paris

Formatrice : Camille Rousselot, Formatrice en développement commercial :

- 10 ans d'expérience en développement commercial BtoB
- Techniques de vente concrètes et actionnables au quotidien
- Maîtrise des outils de prospection et gestion de la relation clients
- Pragmatisme
- Passion pour la vente

Programme de formation

AVANT : Grille d'auto-évaluation

PENDANT :

-Séquence 1 (2h) : prendre en main l'outil Hubspot et intégrer sa base de données prospects

-Séquence 2 (2h) : Comprendre les enjeux de ses interlocuteurs et identifier ses facteurs clés de succès

-Séquence 3 (2h) : Créer un discours convaincant, ses réponses aux objections (avec trame de réponse), et ses mails de relance

-Séquence 4 (2h) : Prospecter en utilisant Hubspot avec debrief des appels et planification des relances

-Séquence 5 (2h) : Affiner son discours en fonction des retours. Définir ses objectifs et son plan d'action commercial et créer ses outils de pilotage dans Hubspot

-Séquence 6 (2h) : Analyser ses résultats et mettre en place des actions correctives

Documentation sur l'utilisation d'Hubspot et supports de prospections créés pendant la formation transmis par la formatrice au cours de la formation.

APRÈS :

-Questionnaire de validation des acquis à chaud

-Questionnaire de satisfaction

-Questionnaire à froid d'atteinte des objectifs