

Réussir vos Actions de Prospection Client sur le Terrain

Lien :
https://maroc-performance.com/formation/reussir-vos-actions-de-prospection-client-sur-le-terrain

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC284**	**Prospection Terrain**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Connaître les différents leviers de l’action commerciale et positionner l’action commerciale terrain comme partie intégrante de la vente par téléphone
- Connaître les techniques de prospection pour mieux vendre l’entreprise, ses produits, ses services
- Maîtriser les techniques d’entretien avec la clientèle
- Savoir utiliser les outils de mesure de l’efficacité de l’action commerciale terrain

POUR QUI ?

- Commerciaux et équipe commerciale
- Responsables de ventes



Programme détaillé

1 / LES LEVIERS DE L'ACTION COMMERCIALE TERRAIN

- Les différentes formes d'action commerciale
- La vente au quotidien

2 / L'ACTION COMMERCIALE TERRAIN : POURQUOI ?

- Compléter la connaissance du client
- Identifier ses freins à l'achat par téléphone ou avec les nouvelles technologies d'information et de communication (NTIC)
- Recueillir des informations complémentaires pour affiner les ventes au quotidien
- Affirmer l'image de l'entreprise et renforcer son emprise sur le client

3 / L'ORGANISATION D'UNE ACTION COMMERCIALE TERRAIN

- Phase de préparation / le choix des cibles
- Connaître sa clientèle, sa politique fruits et légumes, ses attentes, ses motivations, ses besoins, évaluer les capacités à répondre aux attentes
- Définir des actions différenciées par cible
- Choisir les moyens et les outils adaptés à l'action et à la cible
- Mise en place d'une action: quand et comment ?
- Etablir un planning d'action :
- visite préalable d'observation, mise en place de l'action
- Suivi de l'action : vendre l'action terrain à la cible
- construire un argumentaire, convaincre le partenaire point de vente, établir un planning d'action

Maroc Performance

4 / LA PHASE ACTIVE D'UNE ACTION COMMERCIALE TERRAIN

- L'entretien en présentiel
- rappel des techniques d'entretien en vis-à-vis, les étapes : contact, connaître, convaincre, conclure
- La découverte du point de vente du client (visite d'observation) :
- l'observation et le recueil des informations, l'identification des freins à l'achat, l'élaboration des outils nécessaires à l'analyse de l'action
- L'évaluation des marges de progrès : l'analyse des informations recueillies, la définition des priorités, l'élaboration de nouvelles propositions

5 / LE SUIVI D'UNE ACTION COMMERCIALE TERRAIN

- La rédaction d'un compte rendu d'opération : ses objectifs, sa diffusion au sein de l'entreprise, sa diffusion auprès du client
- L'élaboration de propositions nouvelles :
- L'historique des actions passées, le plan d'actions correctives
- Le tableau de bord du suivi client : L'analyse des résultats, le suivi de l'évolution du client

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance