Programme de Formation

Optimiser la Prospection en B to B

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

- Conseillers mutualistes sédentaires ou itinérants

Objectifs pédagogiques

- Élaborer une stratégie de prospection efficace.
- Maîtriser les techniques de prise de contact par téléphone et sur LinkedIn.
- Gérer son temps et ses actions de prospection de manière optimale.

Compétences visées

- Définir une stratégie de prospection claire.
- Établir des contacts qualifiés par téléphone et LinkedIn.
- Organiser et suivre efficacement ses actions de prospection.

Description

1.Définir sa stratégie de « combo prospecting »

- Pourquoi un prospect accepte-t-il un RDV ?
- Quels objectifs pour quelles cibles ?
- Choisir les combinaisons de moyens : téléphone, LinkedIn, mail, recommandations, …

2.Prospecter par téléphone

- Se préparer : organisation et mentalement
- Passer les barrages
- Les règles d'or de la prise de contact
- Construire une accroche efficace
- Traiter les objections à la prise de RDV

3.Savoir demander des recommandations

- Oser demander des recommandations
- Rédaction de sa phrase de demande

4.Prospecter via LinkedIn

- Soigner son profil LinkedIn
- Prise de contact : pièges à éviter et bonnes pratiques
- Comment rédiger son message
- Communiquer en s'intéressant à l'actualité du contact

5.Organiser ses actions de prospection au fil du temps

- Définir son plan de prospection annuel
- Savoir gérer son temps de prospection
- Suivre les résultats de son activité de prospection

Points forts

Transformez votre approche de la prospection B to B ! Apprenez à construire des stratégies gagnantes, à vaincre les objections et à tirer le meilleur parti de LinkedIn pour augmenter vos RDV qualifiés.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire.

Modalités pédagogiques

- **Apports théoriques :** présentation des concepts clés, modèles et méthodologies par des experts du domaine. Utilisation de supports visuels et d'exemples concrets pour faciliter la compréhension.
- **Échanges et discussions :** sessions interactives permettant aux participants de partager leurs expériences, poser des questions et débattre des enjeux actuels. Animation de tables rondes et de groupes de réflexion pour favoriser l'apprentissage collaboratif.
- **Études de cas :** analyse approfondie de situations réelles ou fictives pertinentes au domaine d'étude. Travail en petits groupes pour développer des solutions et stratégies, suivi de présentations et de feedback constructif.
- **Exercices pratiques :** mise en application des connaissances acquises à travers des simulations, jeux de rôles, et projets concrets. Utilisation d'outils et de technologies spécifiques au domaine pour renforcer les compétences pratiques des participants.

Moyens et supports pédagogiques

- **Support de formation numérique :** Plateforme d'accès aux modules de cours, quiz d'auto-évaluation, ressources téléchargeables (PDF, infographies)
- **Études de cas :** Analyses approfondies de situations réelles, scénarios complexes à résoudre en groupe, retours d'expérience d'entreprises, exercices de mise en pratique basés sur des cas concrets
- **Supports numériques :** Présentations multimédias, tableaux blancs virtuels, outils de collaboration en ligne.
- **Discussions et échanges :** Sessions de questions-réponses en direct.

Modalités pratiques

- **Durée de la formation :** La formation dure 7 heures, incluant des pauses en milieu de matinée et d'après-midi et une pause déjeuner d'une heure. **Lieu de la formation : En présentiel :** La formation peut se dérouler dans nos locaux ou sur votre site (en intra) ou dans une salle de conférence équipée.**En distanciel :** Possibilité de suivre la formation à distance via une plateforme en ligne pour les participants. **Matériel nécessaire :En présentiel :** Chaque participant doit avoir accès à une connexion internet via un ordinateur ou un smartphone afin de pouvoir émarger.**Pour le distanciel :** Chaque participant doit avoir accès à un ordinateur équipé d'une connexion internet. **Effectif :** Le nombre de participants est de minimum 2 personnes et limité à 15 personnes pour favoriser l'interaction et garantir un accompagnement personnalisé. **Certification :** À l'issue de la formation, une attestation de participation sera délivrée aux participants ayant satisfait aux exigences.
-

Tarif : selon proposition commerciale. Nos tarifs publics sont consultables sur notre catalogue en ligne.

Modalités d'évaluation et de suivi

L'évaluation sera continue avec des questions, discussions, exercices pratiques et études de cas pour vérifier l'application des connaissances. Une synthèse et un feedback en fin de formation mesureront les acquis et la réalisation des objectifs pédagogiques. Un Certificat de Réalisation signé par le Responsable de l'organisme de formation et mentionnant les compétences visées est remis au participant à la fin de la formation. Le contenu de ce document atteste la mise en œuvre du processus d'évaluation.

La présente formation, dans sa configuration actuelle, n'a pas encore fait l'objet d'une évaluation formelle en termes de taux de satisfaction et de pourcentage de réussite des participants.

Informations sur l'admission

Inscriptions : Les pré-inscriptions se font en ligne sur notre site web, via l'extranet Entreprise ou par mail à formation@ugm-opera.fr jusqu'à trois semaines avant le début de la formation. en inter. Pour les demandes en Intra, un délai de prévenance de minimum 6 semaines avant la date de formation souhaitée est requis. Les places sont attribuées par ordre d'inscription et sous réserve d'un nombre de participants minimum et de dossier administratif complet. **Conditions d'Annulation :** Les annulations sont possibles jusqu'à 15 jours avant le début de la formation avec remboursement intégral. Passé ce délai, un pourcentage des frais de formation sera retenu.

Informations sur l'accessibilité

Nos locaux ne sont malheureusement pas accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Cependant, un soutien personnalisé peut être mis en place pour les participants ayant des besoins spécifiques.

Si vous avez des contraintes particulières liées à une situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter en amont afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter la formation.

Vous pouvez exprimer vos besoins spécifiques en nous écrivant à l'adresse handicap@ugm-opera.fr

Votre intervenant

Hervé KAYSER

Hervé Kayser vous partagera les bonnes pratiques mises en œuvre dans le cadre des missions qu'il a mené ces dernières années auprès de nombreuses équipes commerciales du secteur assurance et protection sociale.

Hervé Kayser a été pendant 20 ans manager marketing et commercial de plusieurs sociétés du secteur de l'assurance et de la protection sociale. En tant que consultant formateur et coach, il met depuis 2010 son expertise au service de ses clients compagnies d'assurance, mutuelles, groupes de protection sociale, courtiers et courtiers grossistes.

Il est l'auteur de l'ouvrage « ***Animer efficacement ses réseaux commerciaux*** » Editions de l'Argus de l'assurance.