

Fiche d'Expression de Besoin de Formation

(Techniques et stratégies de prospection et d'analyse besoin)

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Sup de Vente forme des commerciaux B to B et B to C capables de préparer et mener des actions de prospection commerciale.

Il s'agit de doter les apprenants de méthodes et outils leur permettant en tenant compte de leur zone et des moyens à disposition de piloter la mise en œuvre du plan de prospection, en sélectionnant les modes et les actions les plus pertinents au regard du public cible, des objectifs à atteindre et des caractéristiques de la zone.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

- détecter les marchés potentiels privés et publics
- sélectionner les actions de prospection
- organiser le plan de prospection
- conduire des entretiens de découverte

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Appliquer les techniques de prospection (physique, par téléphone, via les réseaux sociaux)
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte (analyser les besoins clients)

Résultat attendu :

- Etablir un plan de prospection cohérent au regard des publics cibles et de leurs caractéristiques
- Mener des entretiens de découverte afin d'obtenir un maximum d'information sur l'entreprise, ses besoins, des modes d'achat, ses fournisseurs actuels.

4) Public concerné :

Etudiants en alternance niveau Bac+3 (Bachelor)

Responsable Développement Commercial, Consultant Recrutement

Lot 1 : Prospection (stratégie, techniques, outils) / Analyse de besoin (entretien de découverte)

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation : 4 à 10 jours

Nombre prévisionnel de sessions : 6 à 10 sessions

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : cas pratiques, coaching, mise à disposition d'une boîte à outil opérationnelle, approche digitale, mise en situation

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisée mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation : livrable (plan de prospection), entretien de découverte à partir d'un cas pratique

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle dans la fonction commerciale (Responsable Commercial, Directeur Commercial, Consultant Développement Commercial, Responsable Unité Commercial, Directeur de Magasin)

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature