



Initiating New Business™ (INB)

Générer de nouveaux prospects qualifiés

Le séminaire **Initiating New Business™** est destiné à aider les responsables commerciaux à améliorer leurs techniques d'acquisition de nouveaux clients. Les participants apprennent comment identifier les besoins potentiels des sociétés cibles, à approcher les bonnes personnes, et à démarrer correctement le cycle de vente. Ils améliorent la préparation et l'exécution des premiers rendez-vous et adoptent une approche consultative pour augmenter l'efficacité des entretiens.

En petits groupes, ils analysent de manière critique leurs pratiques courantes et développent des plans concrets pour trouver de nouvelles affaires. La méthodologie pragmatique est facile à mettre en œuvre dans la pratique quotidienne. Le travail sur des affaires réelles et la simplicité des outils de support permettent de mieux alimenter le portefeuille d'affaires.

Audience

Initiating New Business™ est destiné aux responsables commerciaux qui ont pour mission de prospecter et développer de nouvelles affaires.

Bénéfices

- **Générer des prospects qualifiés** – par une approche systématique des comptes
- **Exploiter le potentiel des clients existants** – en trouvant de nouveaux projets
- **Améliorer sa crédibilité à haut niveau** – par une approche consultative de la vente
- **Améliorer l'efficacité des entretiens de vente** – par une préparation plus soignée
- **Raccourcir les cycles de vente** – par un meilleur contrôle du processus de vente

Contenu

- Evaluer les pratiques actuelles de prospection et recenser les difficultés rencontrées
- Apprendre une méthodologie éprouvée pour identifier et créer de nouvelles affaires
- Bien choisir les points d'entrée dans la société cible
- Surmonter son manque d'enthousiasme pour les démarches de prospections
- Développer de bonnes accroches pour obtenir les premiers rendez-vous
- Apprendre comment gérer les obstacles au téléphone
- Savoir bien préparer un entretien à haut niveau
- Adopter une technique d'investigation des vraies attentes du client
- Développer et présenter des propositions à forte valeur ajoutée
- Mettre en place un plan d'action commun dès les premiers rendez-vous

Durée

Le séminaire résidentiel de deux jours commence à 08:30 chaque matin et se termine à 19:00 le premier jour et à 17:00 le second. La seconde partie d'une journée a lieu quelques mois plus tard.

Préparation

Pour maximiser les bénéfices du séminaire, les participants doivent effectuer un petit travail préparatoire consistant en une analyse de leur méthodes actuelles de prospection et une sélection d'exemples concrets sur lesquels travailler pendant le séminaire.

Animateur

Nos consultants formateurs ont tous une expérience réussie dans la vente en utilisant la méthode enseignée.