

## FORMATION INTER ENTREPRISE 2020

### PROSPECTION COMMERCIALE PRISE DE RENDEZ-VOUS QUALIFIÉS

### FORMATION OPÉRATIONNELLE PRAGMATIQUE ET INTENSIVE

Enfin une formation accessible à toutes celles et ceux qui ont pour mission de contribuer au développement commercial de leur entreprise !

Pour anticiper sur leur marché en perpétuel changement, les entreprises doivent sans cesse se réinventer et dénicher de nouvelles opportunités d'affaires. Pour la plupart, l'avenir de leur activité dépend fortement de la nécessité de prospector parfaitement les bonnes cibles stratégiques aux moments opportuns.

Notre formation est née de cette volonté d'offrir à chacun les clés permettant de prospector de nouveaux clients, de façon sereine, intense, efficace et tout en prenant du plaisir !

Au-delà des équipes commerciales, toutes les fonctions au sein d'une entreprise, du dirigeant au back-office, sont souvent amenées à contribuer à la recherche de nouvelles affaires. Cette formation a été conçue pour elles !

# DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL / PROSPECTION AUGMENTÉE



## EN PRATIQUE

Cette formation comprend des modules théoriques de techniques commerciales et de développement personnel, des exercices écrits avec des debriefs participatifs faisant émerger une intelligence collective, des modules pratiques en prospectant par téléphone des cibles réelles et des séances d'écoute collectives d'appels argumentés probants.

## OBJECTIFS

- Se perfectionner dans la pratique
- Améliorer ses résultats commerciaux
- Gagner rapidement de nouveaux clients
- Acquérir des techniques éprouvées
- Vaincre ses points de blocage
- Développer une culture du résultat

## PUBLICS CONCERNÉS

- Consultant.e.s
- Managers opérationnels
- Responsables de clientèle
- Responsables de projets
- Dirigeant.e.s
- Forces commerciales
- Toute fonction devant contribuer au développement commercial de son entreprise

## PRÉ-REQUIS

- Connaître l'offre de son entreprise
- Accepter de sortir de sa zone de confort

## EN BREF

DE 4 À 16 PARTICIPANTS

2 JOURS SUCCESSIFS  
D'APPRENTISSAGE DES  
FONDAMENTAUX

JOURNÉE(S) INTENSIVE(S) DE  
PROSPECTION ( MISE EN PRATIQUE  
RÉELLE )

ANIMÉE(S) PAR DES  
PROFESSIONNELS

RÉFÉRENCÉE DATADOCK

DES LOCAUX DE 200 M2 TOUT  
ÉQUIPÉS AU CŒUR DE PARIS

UN DISPOSITIF D'ENREGISTREMENT  
ET D'ÉCOUTE DES APPELS



## DEUX JOURS D'APPRENTISSAGE DES FONDAMENTAUX

800 € HT PAR PERSONNE

- Se mettre en condition adéquate (mentale et matérielle) **pour aborder la prospection sereinement**
- **Etablir un pitch commercial** adapté à sa cible
- **Gagner l'écoute du prospect** et installer un climat de confiance
- **Traiter les objections** et contourner les obstacles
- **Poser les bonnes questions** aux moments opportuns
- **Equilibrer les rapports de force** en toute circonstance
- **Déceler les motivations d'achat**, même les plus cachées
- Mettre en avant ses bénéfiques clients et **développer sa force de persuasion**
- Conclure un échange de prospection en maniant **l'entonnoir de prise de rendez-vous**
- **Optimiser ses actions de prospection** et exploiter toutes les sources d'information

## JOURNÉE(S) INTENSIVE(S) DE PROSPECTION

A PARTIR DE 250 € HT PAR PERSONNE ET PAR JOUR \*

- Regroupez le temps dédié à la prospection de vos collaborateurs en une ou plusieurs journées dans un cadre propice et une animation ludique
- Profitez de ces journées intensives pour **développer votre propre pipeline commercial et générer de nouvelles opportunités de business**
- Ces journées sont encadrées par **des professionnels d'excellence dans le domaine du business development** qui partagent leur expérience pour une efficacité immédiate
- **Obtenez des résultats commerciaux** pendant et à l'issue de ces journées !

\* selon forfait



- ✓ APPRENTISSAGE DANS L'ACTION
- ✓ RÉSULTATS IMMÉDIATS
- ✓ LEVIER DE RENTABILITÉ GARANTI
- ✓ MAÎTRISE DE VOS COÛTS
- ✓ PRAGMATISME DE L'APPROCHE
- ✓ ACCESSIBLE À TOUTE L'ENTREPRISE
- ✓ TRANSFORMATION

## LES FORMATEURS

Cette formation est animée par les dirigeants de la société Hiramys, experts de la prospection commerciale et de la prise de rendez-vous qualifiés en BtoB.

Leur connaissance métier et leur approche pédagogique ont été saluées par l'ensemble des personnes ayant bénéficié de leur formation et des nombreuses entreprises clientes de leur prestation de développement commercial.

Les formateurs ont développé une approche singulière du business development en alliant techniques commerciales éprouvées et méthodes de développement personnel pour aborder la prospection commerciale davantage sur le plan humain et relationnel.



GUILHEM BOUGNAGUE



MICHEL GRUJICIC

## TÉMOIGNAGES

« Bon équilibre théorie/pratique, particulièrement enrichissant »

« Merci de m'avoir donné l'opportunité de découvrir la prospection téléphonique et de fait, permis de me dépasser et d'aller au-delà de ma zone de confort »

« On est dans le vif du sujet, et on peut pratiquer quasi instantanément ce que l'on apprend »

« En faisant cette formation, je me suis rendu compte qu'on pouvait être commercial et business developer, et avoir une approche beaucoup plus subtile et beaucoup plus dans l'écoute et dans l'humain »

« Cette formation m'a apporté des choses sur le plan émotionnel particulièrement car elle m'a poussé dans certains de mes retranchements »

## NOUS CONTACTER

POUR TOUTE QUESTION SUR LA FORMATION ET  
SUR LE CALENDRIER 2020 :

01 43 58 71 98

CONTACT@HIRAMYS.COM

WWW.HIRAMYS.COM

HIRAMYS, 80 BIS BOULEVARD DE PICPUS, 75012 PARIS

RCS Paris B 750 055 253

HIRAMYS est un organisme de formation référencé Datadock  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°11 51762 75.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Notre établissement ne permet pas de recevoir des personnes en situation de handicap.  
Néanmoins, nous sommes en mesure de vous orienter vers des organismes conventionnés.