



MISSION | Partenaire
de votre
croissance

30, avenue de Neufchâteau, Lorraine (Québec) J6Z 1R2
514.498.9779 – vente@mission-clients.com
www.mission-clients.com

CHAQUE FORMATION EST UNE OCCASION DE
SE PERFECTIONNER DANS UNE COMPÉTENCE
PARTICULIÈRE RELIÉE AU MONDE DES AFFAIRES.

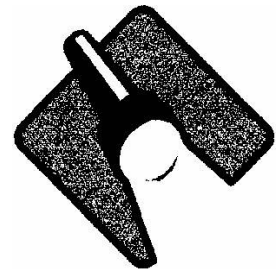
LE DÉVELOPPEMENT TACTIQUE DES AFFAIRES

**VOUS CHERCHEZ UNE MANIÈRE PLUS EFFICACE
DE CIBLER DE NOUVEAUX PROSPECTS?**

**VOUS VOUS DEMANDEZ PAR QUEL MOYEN
COMMENCER ET COMMENT?**

VOUS DÉSIREZ ÊTRE PLUS MÉTHODIQUE?

Découvrez comment exploiter des méthodes efficaces en matière de prospection d'une nouvelle clientèle



CLIENTÈLE VISÉE:

- ❖ Toute personne en relation avec la clientèle

PRÉALABLE:

- ❖ Être passionné des gens et des affaires

STRATÉGIE D'ANIMATION:

- ❖ Exposés (animation interactive avec « règles du jeu »)
- ❖ Discussions (partage de connaissances et d'opinions)
- ❖ Exercices pratiques et simulations de cas

ÉVALUATION:

- ❖ Test de compréhension
- ❖ Plan de révision
- ❖ Évaluation de satisfaction

DURÉE:

- ❖ 8 heures

ACCREDITATION:

- ❖ Emploi-Québec (loi 90)

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES ET ÉLÉMENTS DE CONTENU

CULTIVER L'ETHIQUE PROFESSIONNELLE :

- ❖ Identifier vos valeurs personnelles,
- ❖ Définir vos standards d'intégrité,
- ❖ Connaître et respecter les nombreuses règles d'éthique de votre milieu.

PLANIFIER LES ACTIVITÉS DE PROSPECTION:

- ❖ Définir le succès,
- ❖ Comprendre le bien-fondé de la planification d'objectifs,
- ❖ Identifier la marche à suivre pour l'établissement de son plan d'action,
- ❖ Prioriser les étapes pour l'atteinte des objectifs,
- ❖ Concentrer son attention sur l'activité.

DÉTERMINER VOTRE MARCHÉ CIBLE:

- ❖ Identifier les débouchés économiques et conjoncturels,
- ❖ « Prioriser » stratégiquement parmi les marchés-niches identifiés,
- ❖ Etablir les critères de qualification,
- ❖ Recueillir les informations pertinentes,
- ❖ Identifier les nombreuses sources d'information.

MESURER VOTRE PROGRESSION:

- ❖ Établir son propre rythme de sollicitation en fonction de ses objectifs,
- ❖ Maintenir le rythme par la compréhension et l'exploitation d'un outil adapté,
- ❖ Analyser périodiquement votre rendement.
- ❖ Mesurer votre progression (autoévaluation, automotivation),
- ❖ Suivre systématiquement et habilement vos prospects,
- ❖ Connaître une méthode efficace de relance.

DÉTERMINER DIFFÉRENTS TYPES DE PROSPECTION :

- ❖ Répertorier les différentes façons d'entrer en contact,
- ❖ Identifier les plus performantes en lien avec votre contexte,
- ❖ Décider de semer pour cultiver et enfin en récolter les dividendes.

APPUYER VOTRE DÉMARCHE AVEC UNE SOLLICITATION TÉLÉPHONIQUE STRUCTURÉE:

- ❖ Effectuer stratégiquement vos appels