



DISTECH

CONSOMMATION HORS DOMICILE

DISTECH SUP



PROSPECTER EN CHR

Faites progresser vos collaborateurs via des modules spécialisés courts et opérationnels

Prospecter en CHR.

Objectifs pédagogiques

- ✓ Connaitre et savoir respecter les 4 phases d'une prospection
- Réussir le premier contact
- Donner envie de se connaître réciproquement, du pitch à la découverte d'un prospect
- Donner envie de travailler ensemble
- Transformer les intentions en action
- ✓ Apprendre à lire la communication non verbale et décoder les comportements pour s'adapter aux interlocuteurs
- ✓ Savoir préparer ses prospections avec les réseaux d'influence et « potentiels » relais,
- ✓ Savoir prendre rdv et donner envie d'en savoir plus (face à face, à distance)

Méthodes pédagogiques

FORMATION EN PRÉSENTIEL

- ✓ Jeux pédagogiques de sensibilisation, en ligne
- ✓ Apport d'outils, méthodes et clés de lecture
- ✓ Mise en application sur des situations concrètes et adaptée à son équipe ou à ses responsabilités transversales

LES PRINCIPES PÉDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION

- ✓ Situation adaptée à la distribution CHR
- ✓ Des outils comme Klaxoon ou autre outils pédagogiques seront utilisés pour favoriser la montée en compétence et mesurer les acquis participants pendant la formation
- ✓ Évaluation par les mises en situation, travail intersession et en fin de parcours

Durée
2 jours - 14h00

Public visé
Les équipes commerciales

Prérequis
Être en poste de commercial ou développeur et avoir suivi la formation les fondamentaux de la vente, chez un distributeur (10 participants maximum par session, 6 minimum)

MODULE	ÉTAPE	CONTENU
Avant la formation	Questionnaire	Évaluer les attentes et le niveau des participants
Module 1	Étape 1	INTRODUCTION - LES ENJEUX DE LA PROSPECTION EN CHR, LES TECHNIQUES INDISPENSABLES validation des acquis de vente au travers d'exercices ludiques via KLAXOON Le Pitch du distributeur Les fondamentaux de fonctionnement d'un point de vente, diagnostic de la performance d'un PDV. Les attentes d'un client prospecté.
Module 2	Étape 2	L'IMPORTANCE DU PREMIER CONTACT (2 VENTES À RÉUSSIR, SOI ET L'ENTREPRISE) Les premiers contacts : les 3 contacts (Visuel, postural et verbal) Décoder les types de comportements pendant une prospection et savoir s'adapter Training collectif : simulation des prospections avec analyse coachée et mise en pratique des recommandations Mise en situation de découverte sur mise en situation en binôme. Utilisation d'une grille d'observation
Module 3	Étape 3	LA PROSPECTION PRATIQUE SOUS FORME DE SKETCHING Entraînement sur les 3 phases clés - entraînement en sous groupe
Module 4	Étape 4	VALIDATION ENGAGEMENTS À L'ACTION DES PARTICIPANTS SUR LES FUTURES PROSPECTIONS Conclusion et évaluation



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Coût de la formation

- ✓ Formation en présentiel : tarif personnalisé en intra ou inter entreprise
- ✓ Maximum 10 participants

Modalités d'inscription

- ✓ Bulletin d'inscription à compléter
- ✓ Formation inter-entreprise : Inscriptions possibles 8 jours avant la date de début de formation
- ✓ Formation intra-entreprise : Le calendrier est à définir avec l'entreprise

Accessibilité

En tant qu'organisme de formation nous prenons la responsabilité d'adopter des pratiques non-discriminantes pour favoriser un égal accès aux savoirs pour tous. Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.



DISTECH

CONSOMMATION HORS DOMICILE

CONTACT :

Isabelle kohr

06.74.96.01.78

Isabelle.kohr@distech.fr

ORGANISME DE FORMATION :

ASSOCIATION FORMATION DE LA DISTRIBUTION/

- DISTECH I 4 rue Silbermann

67000 STRASBOURG

SECRETARIAT ET DIRECTION :

CAMPUS ARTEM

90 rue du Sergent Blandan BP 70618

54010 NANCY CEDEX

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

Crédits photos : Pexels Unsplash

Ne pas jeter sur la voie publique