



DISTECH

L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSONS

FORMATION EN PRÉSENTIEL

PROSPECTER EN CHR



Objectifs pédagogiques :

- ✓ Connaître 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 présentielle

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

Les principes pédagogiques, suivi et évaluation

- ✓ 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 journées 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)

JOURNÉE PRÉSENTIELLE	OBJECTIFS
Étape 1	<ul style="list-style-type: none">• 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.
Étape 2	<ul style="list-style-type: none">• 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
Étape 3	<ul style="list-style-type: none">• La prospection pratique sous forme de sketching :<ul style="list-style-type: none">- entraînement sur les 3 phases clés- entraînement en sous groupe
Étape 4	<ul style="list-style-type: none">• Validation engagements à l'action des participants sur les futures prospectionsConclusion et évaluation





INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Coût de la formation

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

Modalités d'inscription

- ✓ Minimum 6 participants
- ✓ 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.





www.distech.fr



DISTECH
L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSONS

CONTACT

Isabelle KOHR
06 74 96 01 78
isabelle.kohr@distech.fr

ORGANISME DE FORMATION

ASSOCIATION FORMATION
DE LA DISTRIBUTION/DISTECH
4 rue Silbermann
67000 STRASBOURG

SECRÉTARIAT & DIRECTION

CAMPUS ARTEM
90 rue du Sergent Blandan BP70 618
54 010 NANCY CEDEX



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 -
N° d'existence 42670068767 -
N° SIRET 409 982 527 00031 -
N° TVA FR09 409 982 527 00031