

# Techniques de prospection et prise de contact

RÉF | 6703

## OBJECTIF ET CONTENU

### Objectif

Ne pas agir proactivement pour attirer les clients, c'est se condamner à végéter. Prospecter, c'est assurer la sécurité économique de son établissement, mais c'est aussi un processus continu et permanent.<br/><br/>Les relations B to B se déroulent entre professionnels. Il faut être prêt à collaborer très étroitement avec un interlocuteur de plus en plus spécialisé et très informé dans son domaine d'activité.

### Programme

Cette formation vous permettra d'aborder les points suivants :

- \* Les attentes des acheteurs en BtoB
- \* La prospection
- \* Potentiel et coûts des visites
- \* Loi de Pareto
- \* Bien prospector par mail
- \* Bien prospector au téléphone pour obtenir un rendez-vous
- \* Comment faire bonne impression
- \* Convaincre en moins de 2 minutes

**Type de formation** [Alternance PME](#)

## ORGANISATION

**Durée** 3 heures

### Horaire

Le 31 janvier 2015 à Tours & Taxis de 9h30 à 12h30  
ou  
Le 2 juin 2015 à Uccle de 18h15 à 21h15

**Coût** €29,00- - Coût réduit : €19,00- -

## CONDITION D'ADMISSION

## Remarques

Vous désirez davantage d'informations concernant les formations "Passeport réussite"? Consultez le site web ([www.passeportreussite.be](http://www.passeportreussite.be)) ou cliquez [ICI](#).

## EN PRATIQUE

### Pour s'informer et postuler

Vous désirez vous inscrire? Complétez le formulaire d'inscription via notre site web <http://www.passeportreussite.be/fr/formation/53>

### Organisme

#### **Efp : Formation continue**

Rue de Stalle 292b  
1180 Uccle  
Tél: efp 0800 85 210  
<http://www.efp-bxl.be>