

Prospección y captación de nuevos clientes

Curso práctico de 2 días - 14h

Ref.: PGN - Precio 2026: 1 120€ sin IVA

¿Qué métodos puede utilizar para organizar su prospección y construir su cartera de clientes? ¿Cómo preparar escenarios de llamadas y entrevistas cara a cara? ¿Qué técnicas de comunicación puede utilizar para "enganchar" a sus contactos? Este curso ofrece un enfoque pragmático de la prospección.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

Domine los métodos útiles para preparar y organizar su campaña electoral

Captar la atención del interlocutor mediante técnicas de comunicación rápida

Prepare sus escenarios y optimice cada contacto

Gestione y mida sus acciones de prospección a lo largo del tiempo

MÉTODOS PEDAGÓGICOS

Métodos de enseñanza activos y participativos. Alternancia teoría/práctica con aplicación al contexto y experiencia de los participantes.

Ejercicios basados en los propios casos de los alumnos, autodiagnóstico, escenarios de entrevistas, juegos de rol telefónicos grabados.

PROGRAMA

última actualización: 02/2024

1) Preparar y organizar

- Haga balance de su cartera actual.
- Identificar las zonas geográficas que se van a prospectar.
- Identifique los tipos de empresa con los que debe ponerse en contacto.
- Haz un inventario de las herramientas.
- Crear un fichero de prospectos.

Ejercicio : Diagnóstico mediante la matriz DAFO. Lectura ABC de la cartera de clientes. Construcción del puzzle de citas con clientes. Elaboración de un plan de prospección y planificación de acciones.

2) Aprender a hacer interesante un mensaje

- Dominar las técnicas de comunicación interpersonal.
- Practicar la comunicación rápida: el Elevator Pitch.
- Preséntate.
- Observar al interlocutor y practicar la escucha activa.

Escenario : "Elevator Pitch": preparar un discurso condensado para presentarse en dos minutos.

3) Desarrollo de argumentos y herramientas de venta

- Planificar escenarios de prospección.
- Definición y elección de herramientas.
- Diseño de documentos y soportes.
- Garantizar la coherencia entre las acciones y las herramientas.

Ejercicio : Presentación de las estrategias de los participantes.

PARTICIPANTES

Comerciales, técnicos comerciales, gestores de prospección, asistentes comerciales.

REQUISITOS PREVIOS

No se requieren conocimientos especiales.

COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc. El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

- Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
- Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
- Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

4) Prospección telefónica

- Desarrollo de escenarios de llamada.
- Preparar argumentos basados en perfiles de clientes potenciales.
- Concierte una cita.
- Organizar y "cronometrar" la prospección.
- Controla tu cuadro de indicadores y analiza los resultados.
- Haga de cada entrevista una sesión de formación.
- Desarrolla tu resistencia al fracaso.

Escenario : Formación para situaciones de prospección telefónica.

5) Entrevistas personales

- Elaborar el guión de la entrevista.
- Establezca las distintas fases de la entrevista.
- Una fase de descubrimiento y argumentación exitosa.
- Poner de relieve las pruebas y la experiencia.
- Anticiparse a una reunión cara a cara improvisada.

Escenario : Entrevistas cara a cara.

6) Argumentar y hacer frente a las objeciones

- Comprender el mecanismo de los argumentos eficaces.
- Preparar respuestas a las objeciones.
- Utiliza las objeciones para desarrollar tus argumentos.
- Prevenir las objeciones.
- Relajación en la entrega del premio.

Escenario : Tratar las objeciones de los clientes manteniendo la relación.

7) Gestión de la agenda

- Aprenda a crear un ritmo de prospección.
- Gestione su calendario de prospección.
- Prospección de seguimiento.

Ejercicio : Organice su calendario de prospección en función del perfil de la misión.

FECHAS

Contacto