

## LES BASES D'UNE PROSPECTION REUSSIE

PUBLIC VISE	
Conseillers Commerciaux Secteurs	
OBJECTIFS	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Acquérir des connaissances VU solides</li> <li>▪ Savoir mettre en œuvre des méthodes et stratégies de prospection</li> <li>▪ Améliorer ses performances de ventes de véhicules utilitaires auprès des ARCO</li> </ul>	
PROGRAMME EN 2 ETAPES	
<b>FORMATION PRODUITS - 1 JOUR</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Durée : 1 journée de 7H (collectif)</li> <li>▪ Identifier les points forts de la gamme VU Renault par rapport à la concurrence</li> <li>▪ Etre capable d'avoir un argumentaire solide orienté sur les attentes des clients professionnels</li> </ul>	
<b>ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL TERRAIN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Durée : ½ Jour par stagiaire (individuel)</li> <li>▪ Préparer individuellement une démarche de prospection sectorisée,</li> <li>▪ Accompagnement sur le terrain des actions de prospection ARCO (avec debrief post visites)</li> </ul>	
TECHNIQUES ET OUTILS PEDAGOGIQUES	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Formation produits présentielle sur le site : utilisation des produits VU en présentation, présentation ppt, participative avec exercices de cas clients</li> <li>▪ Accompagnement sur secteur, en situation réelle de prospection, avec debrief post-visites,</li> <li>▪ Mise en place d'un plan d'amélioration continue</li> </ul>	
MODALITES	
<b>DUREE</b>	1 jour + 1 demi-journée par participant, soit 1,5J par participant
<b>DATES</b>	Nous consulter
<b>EFFECTIF</b>	8 conseillers commerciaux maximum
<b>COUT MOYEN / PARTICIPANT (HORS HEBERGEMENT)</b>	824 € ht par participant
<b>LIEUX</b>	Sur site distributeur
<b>CONTACTS</b>	Lem-On Consulting – Régis Lemenne  Tel: 06 99 38 29 29  e-mail : <a href="mailto:regis.lemenne@orange.fr">regis.lemenne@orange.fr</a>

Les conditions de mise en oeuvre & les possibilités d'adaptation aux personnes en situation de handicap seront étudiées au cas par cas et en fonction des demandes.