

APPRENDRE À CHASSER PONCTUELLEMENT

Inscription par mail et réponse sous 48h (jours ouvrés) avec un délai de réalisation 1 mois minimum. La formation est organisable en sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité. Réservation, contact et informations :

catherine@lacademie-du-newbiz.com

Introduction

Présentation des stagiaires, recueil des attentes de la journée de formation et quiz oral sur la nécessité de la chasse ponctuelle.

Rappel des 5 piliers (5P®) d'un new business performant et l'importance de la prospection.

Module 1 – Intégrer la chasse dans son métier

- 1.1. Accepter la responsabilité de la chasse
- 1.2 Organiser son temps
- 1.3 Avoir les bonnes ressources au bon moment

Module 2 – Chasser efficacement

- 2.1 Cibler des comptes clés en tenant compte du contexte
- 2.2 Réaliser des actions de prospection sur des cycles courts
- 2.3 Se préparer mentalement et préserver son énergie

Module 3 – Mise en situation – entraînement au pitch

- 3.1. Aisance présentielle et analyse comportementale
- 3.2 Atelier** simulation de pitch chronométrés. Répétition en groupe.

Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs de la formation

Participants
Formation individuelle ou collective de max. 5 stagiaires

Tarifs
À partir de : 2 600 € H.T. / j
Un devis sera établi sur demande

Durée
Une journée en intra entreprise

Lieu
Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés
Présentation et support de formation projeté. Ordinateur individuel et connexion wifi.



Objectifs

- Savoir générer des leads sans avoir de fonctions commerciales dans l'agence.
- Savoir ponctuellement pitcher la valeur de son agence
- Être à l'aise dans sa diction et sa gestuelle
- Faire vivre son pitch et le mettre régulièrement à jour

Public visé

- Dirigeant,
- Cadre,
- Responsable du développement,
- Manager,
- Commercial,
- Toute personne en agence de communication (digital, pub, ...) amenée à développer le new business et participer à des compétitions ...
- Aucun prérequis nécessaire

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas vécus par les participants, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis

Intervenant

Eric Mabilon
Conseil en new business, formateur de l'Académie du Newbiz

Plus de 17 ans d'expérience en tant que Sales Manager et Directeur Commercial et des Partenariats en fintech et grands groupes.
Maîtrise des techniques de ventes Centric Selling.