

# RÉUSSIR LA PROSPECTION AUTHENTIQUE (RLPA)

## **DUREE :**

15 jours - 105 heures

## **POUR QUI ?**

- Commerciaux
- Responsables de vente et chefs d'équipes
- Consultants en développement commercial et business développeurs
- Entrepreneurs et indépendants
- Chargés de clientèle et responsables du développement

## **MODALITÉ DE LA FORMATION**

Présentiel - En ligne - Hybride

## **VALIDATION DE LA FORMATION**

Certificat de Réalisation (non certifiante)

## **PRIX : disponible sur devis**

Nos formations en présentiel sont organisées de manière personnalisée et adaptées à vos disponibilités, pour répondre au mieux à vos besoins et à vos contraintes.

## **ACCESSIBILITÉ AUX PSH**

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours

## **PROGRAMME DE FORMATION**

Maîtriser la Prospection Authentique  
La Prospection Téléphonique et Terrain  
La Commercialisation des Formations  
Optimisation et Évaluation  
Évaluation Finale

## **Résumé formation :**

**Cette formation vous enseigne l'art de la prospection bienveillante et authentique. À travers des modules sur la prospection digitale, téléphonique et sur le terrain, vous apprendrez à créer des relations clients durables basées sur la confiance et le respect. Vous développez des techniques pour personnaliser vos approches sans être intrusif, en mettant l'écoute et la bienveillance au cœur de votre stratégie. Vous serez également formé à la commercialisation des formations, en maîtrisant les dispositifs de financement pour offrir des solutions adaptées. La formation met l'accent sur l'efficacité, l'authenticité et la performance avec une approche humaine, pour une prospection durable et éthique.**

## **VOTRE FORMATION**

### **PREREQUIS**

- Avoir des connaissances de base en vente ou en relations commerciales.
- Être à l'aise avec l'utilisation d'outils numériques comme les réseaux sociaux, les emails, et CRM pour la gestion de la relation client.
- Disposer d'une première expérience dans la prospection téléphonique, digitale ou terrain.
- Avoir une volonté d'adopter une approche plus humaine et éthique dans ses démarches commerciales.

### **OBJECTIFS**

Former les commerciaux à une prospection authentique, efficace et non intrusive en adoptant des méthodes bienveillantes, sur les canaux digitaux, téléphoniques et terrains, la commercialisation des formations ou s'adapter à d'autres types de produit et de service en fonction des demandes (immobilier...)

# Inscrivez-vous

**En savoir plus :**  
[www.ecolienconnect.com](http://www.ecolienconnect.com)

ECOLIEN CONNECT - Organisme de formation - 8 Place Roger Salengro - 31000 Toulouse Société SASU au capital de 1€ - Code APE 8559A - SIRET: 84472817000037 - numéro déclaration d'enregistrement: 76311240931 auprès du préfet de la région Occitanie - n° Intracom.FR 61844728170 Contact : [contact.landesformation@gmail.com](mailto:contact.landesformation@gmail.com) - Tél : 05 58 03 83 48. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : action de formation Version 2 du 02/10/2024 Nos formations sont la propriété exclusive de ECOLIEN CONNECT, toutes reproductions et ventes sont interdites

