

# La prospection commerciale marocanisée



# La prospection commerciale marocanisée

## Objectifs attendus

- Les pratiques gagnantes pour décrocher des marchés de différentes tailles.
  - Pousser les participants à aller vers les marchés à haut potentiel plutôt que de toujours se tourner vers leurs contacts habituels.
  - Développer une stratégie professionnelle pour un monde qui change.
- Vision et stratégie long terme
  - Développer davantage son charisme
  - Créer une organisation sans failles
  - Exploiter ses bases de données
  - L'importance d'un bon ciblage
  - Facilité d'accès vs gros potentiel
  - Les approches téléphoniques gagnantes
  - Comment surmonter les freins (secrétaires)
  - Comment parvenir au décideur ?
  - Trouver des prescripteurs
  - Bien gérer la première réunion
  - Les nouvelles technologies à notre service



# La prospection commerciale en ligne

## Objectifs attendus

- Devenir une autorité dans le self-marketing
- Comprendre et utiliser le potentiel infini du web
- Créer une identité soignée
- Se positionner dans l'esprit des internautes
- Développer son style de communication
- Maîtriser les différentes applications
- Créer des publications attrayantes
- Monitorer les interactions sur ses posts
- Comment interagir avec ceux qui commentent
- Transformer ces interactions en RDV
- Inbound vs outbound marketing
- S'adapter aux différentes cibles (LinkedIn, Instagram, Facebook)
- Créer et gérer sa base de données
- Le suivi avec ceux qui n'ont pas acheté

