

## **PROSPECTER et vendre son expertise DANS LES METIERS CREATIFS**

### **OBJECTIFS**

L'objectif de cette formation est d'amener le stagiaire à maîtriser les différentes techniques de prospection, à travailler son expertise pour mettre en valeur son savoir-faire, tout en conservant sa personnalité.

- Amener le participant à mener efficacement un plan de prospection.
- Travailler la confiance en soi pour être plus efficient.
- Préparer sa prospection.
- Mettre en place son plan de prospection.
- Suivre et adapter son plan de prospection.

### **PUBLIC**

Cette formation s'adresse à un public de créatifs souhaitant développer ses compétences de prospection. Vous devez avoir déjà entamé la commercialisation de vos produits ou services et avoir identifié les freins à votre prospection.

### **CONTENU**

L'atelier « Prospecter & vendre son expertise dans les métiers créatifs » se déroule en 2 journées de formation et de pratique.

Il sera suivi d'un rendez-vous individuel d'accompagnement de 3h dans les mois qui suivent afin d'approfondir un sujet commercial que vous aurez identifié. Cet entretien permet d'accompagner chaque stagiaire dans la mise en application des compétences acquises en formation.

- La prospection, c'est quoi ?
- Les objectifs.
- Le pitch, ma carte de visite vocale.
- Distinguer compétences, expertises et bénéfiques clients.
- Exprimer sa différence.
- Préparer son mental.
- Osez.
- Les 10 clés de la prospection.
- Trouver les cibles.
- Travailler l'argumentaire.
- Organiser sa prospection.
- Fixer des objectifs commerciaux.
- Les outils de la prospection.

Formation opérationnelle où le partage des bonnes pratiques est favorisé par un travail en groupe pour permettre une meilleure appropriation de chacun.  
Le stagiaire fera des exercices pour stimuler sa pratique commerciale.

**Intervenant** : La formation sera assurée par **Alain Muleris**, professionnel de la vente, qui possède une expertise en formation et en développement commercial acquise à travers 20 ans de pratique de directeur et manager commercial.