

# La prospection stratégique en vente et développement des affaires

C'est bien connu, la réussite en affaires passe par l'ajout de nouveaux clients. Différentes techniques s'offrent à vous pour y arriver, mais une chose est certaine : vous devez être bien préparé. Pourquoi contactez-vous ce client potentiel? En quoi pensez-vous l'aider? Et surtout, comment allez-vous présenter à votre client potentiel les bénéfices qu'il retirerait de votre collaboration? Cette formation de Jacques La Berge vous aide à répondre à ces questions pour développer une approche de prospection intelligente, structurée et rentable.



Durée

1 jour (sans atelier)  
1 jour et plus (si ateliers)



Clientèle

Représentant(e), travailleur ou travailleuse autonome, propriétaire d'entreprise, etc.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



**jacques la berge**

coach · conférencier · formateur  
vente & communication



### Bénéfices

- Maîtriser et choisir les meilleures stratégies de prospection.
- Avoir en main des scripts et outils adaptés.



### Objectifs

- Découvrir de nouveaux moyens pour aller chercher des clients.
- Bien préparer son discours en vue de la prospection.
- Maîtriser l'art de la prospection.



### Contenu

- La préparation
  - Où sont les clients potentiels?
  - Pourquoi contacter un client potentiel?
  - Quels sont les besoins du client potentiel?
  - Quelles sont les attentes du client potentiel?
- La prospection
  - Comment contacter un client potentiel?
  - Comment créer une relation de confiance?
  - Comment présenter les bénéfices de votre produit ou service?

Deux adresses pour mieux vous servir



**jacques la berge**

#### Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001  
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

[jlaberge@jacqueslaberge.com](mailto:jlaberge@jacqueslaberge.com)

#### Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau  
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**