

Prospection réussie

Les grandes lignes

Votre offre

Il y a une constante dans toutes les techniques de prospection, pour capter immédiatement l'attention et faire dresser l'oreille :

- c'est votre proposition de valeur !

Les attentes de votre prospect

Peu importe le canal que vous allez utiliser, voici une astuce pour susciter l'intérêt de vos clients potentiels.

Demandez-vous toujours :

- Quel est l'intérêt de mon prospect ?
- Qu'a-t-il à gagner en m'accordant son temps, qu'il s'agisse de...
 - répondre à mon appel téléphonique
 - lire un mail
 - me recevoir en physique
 - s'inscrire à ma newsletter
 - lire le courrier que je lui adresse
- Que va-t-il en retirer ?

- Quelle est l'opportunité commerciale pour lui ?

Votre client

La plupart des commerciaux qui essaient de prospecter oublient encore une fois un élément essentiel :

- Le client !

En étant centré sur l'offre, ses caractéristiques, ses avantages, ils oublient de parler du client en premier lieu:

- son contexte
- sa situation
- ses désirs
- ses attentes
- ses problématiques

Donc comment l'opportunité qu'on lui propose va LUI permettre d'obtenir ce qu'il désire ou d'améliorer sa situation actuelle ?

Quel est le gain ou l'économie réalisée ?

Formulez vos accroches commerciales à tester ci-dessous :