

## Module L

# Prospecter

## Pré-requis

Un état d'esprit tout d'abord, qui passe par la volonté de s'entraîner : c'est accepter de se mettre en danger par la remise en cause de ses pratiques et comportements, prendre le luxe de se « tromper »... et d'y prendre du plaisir. Aucun autre pré requis demandé.

## Objectifs

- Être capable de surmonter ses craintes du refus.
- Pouvoir repérer et agir sur les décideurs.
- Être capable de d'oser négocier.
- Maîtriser les automatismes pour concentrer toutes les conditions de réussite dans la pratique visant à placer à la conclusion (closing) l'élément déterminant d'une vente ou d'un recrutement.

## Durée

Chaque séance est collective et dure 1h45, animée par un-e entraîneur de Talents.

## Déroulé / contenu

- Repérer les enjeux de la conclusion :
  - Les enjeux pour soi.
  - Les enjeux pour le client.
  - Identifier ses propres freins à la conclusion : autodiagnostic.
  - Oser conclure.
- Identifier le groupe de décision :
  - Repérer tous les contributeurs à la décision finale.
  - Définir leur rôle : prescripteur, conseiller, utilisateur, filtre, payeur...
  - Cerner le niveau d'enjeu pour chacun : enjeu professionnel et personnel.
  - Repérer les éventuelles alliances et jeux de pouvoir entre acteurs.

- Agir sur le groupe de décision pour accélérer la décision :
  - Agir sur tous les acteurs.
  - Repérer leurs freins possibles et agir pour les lever.
  - Trouver des "sponsors" chez le client.
  - Valider les conditions financières de l'offre pour éviter l'entrée en négociation.
  
- Réussir le closing en face-à-face :
  - Garder la maîtrise de l'entretien.
  - Préparer la conclusion dès le début de l'entretien.
  - Savoir négocier
  - Repérer le moment quand conclure.
  - Traiter les toutes dernières objections.
  - Utiliser des techniques pour faciliter le closing.
  - Faciliter la revente en interne.
  - Aider le client à prendre sa décision sereinement.
  
- Agir après la conclusion :
  - Utiliser ses émotions pour communiquer avec le client.
  - Respecter ses engagements, formaliser l'accord.
  - Rester dans le paysage du client, même en cas de non-décision.
  - Savoir sortir "beau joueur".
  
- Mises en situation à partir de thèmes de la vie professionnelle courante, adaptés aux cibles.

## Méthodes mobilisées

Simulations (mises en situation) issues des cartes de la méthode pédagogique « La Péniche des Talents » - Module N

## Modalités d'évaluation

Rencontre avec un entraîneur de la Péniche des Talents pour l'élaboration du parcours de formation et mesure de l'état d'esprit du Talent (qui passe par la volonté de s'entraîner).

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des ateliers et des mises en pratique. Une évaluation à chaud sur la satisfaction des stagiaires est réalisée systématiquement en fin de session à partir de l'appli « LES TALENTS ».

En fin de parcours, une rencontre est organisée avec le directeur et/ou un entraîneur pour évaluer la satisfaction du Talent et l'atteinte des objectifs fixés.

## Modalités et délais d'accès

### **Pour vous rendre à La péniche Saint Louis :**

Lieu : Péniche Saint-Louis face au 35, Bd Griffoul Dorval – 31400 Toulouse. Au niveau de la passerelle piétonne des Soupirs.

Arrêt de bus ligne 27 face à la Péniche

Parking Allées Paul Sabatier à 2 min. à pied

Métro François Verdier à 10mn

### **Pour intégrer un parcours d'entraînement :**

1 : Rencontrez un responsable du lieu

2 : Rendez-vous avec un entraîneur

3 : Signez la convention

4 : Entraînez-vous !

5 : Évaluez vos progrès

### **Pour nous rencontrer : (contact en bas de page)**

Qu'importe la manière, de visu, sur place, dans la rue, par téléphone, en Visio, que vous soyez salarié.e, en recherche d'emploi, manager, DRH, Dirigeant... rien ne vaut le contact, l'accueil est notre marque de fabrique. La performance prend sa source dans la relation, d'abord. Amorçons-la ensemble, pour un renseignement, une visite des lieux, une question technique, d'argent, de contenu pédagogique, d'ordre personnel... Un.e des membres de notre équipage prend tout le temps disponible pour vous écouter et vous entendre.

Après nous avoir rencontrés, vous pouvez commencer à vous entraîner en moins d'une semaine.

## **Accessibilité aux personnes handicapées**

La péniche Saint Louis à Toulouse respecte la réglementation d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour toute question relative au handicap, quelle qu'en soit la nature, contactez notre référent handicap :

Jean-Marc Lasserre : jean-marc.lasserre@lapenichedestalents.fr

## **Tarif**

Le prix global de l'abonnement mensuel est de 99€ HT / mois, comprenant un accès illimité aux modules faisant partie du parcours sélectionné par l'abonné.

## **Contacts**

Fondateur / Responsable Pédagogique et Référent Handicap / Entraîneur des Talents :

Jean-Marc Lasserre – 06 11 56 65 17 – jean-marc.lasserre@lapenichedestalents.fr

Fondateur / Responsable Qualité et Amélioration continue / Entraîneur des Talents :

Patrice Kermarrec – 06 98 00 25 32 – patrice.kermarrec@lapenichedestalents.fr