

# PROSPECTION COMMERCIALE EN TEMPS DE CRISE

2 jours

## OBJECTIFS

- Comprendre les impacts d'une crise sur le comportement des clients et des marchés.
- Adapter son discours et ses outils de prospection à un contexte incertain.
- Identifier des nouvelles opportunités malgré la baisse des budgets.
- Renforcer ses techniques de persuasion et de fidélisation.
- Mettre en place un plan de prospection résilient et durable.

## MÉTHODOLOGIE

- Études de cas concrets de prospection en contexte de crise (COVID-19, inflation, crises sectorielles).
- Travaux de groupe : construction d'arguments adaptés.
- Jeux de rôle : simulations d'appels et d'entretiens en période de crise.
- Élaboration d'un plan d'action personnel.
- Échanges interactifs et partage de bonnes pratiques.

## CIBLE

- Commerciaux et responsables de clientèle.
- Chargés de développement et prospecteurs.
- Managers commerciaux.
- Entrepreneurs et porteurs de projets.

## PRÉREQUIS

- Connaissances de base en techniques de prospection commerciale.