

## SE FAIRE RECOMMANDER

### ◆ **Personnes concernées**

- ✓ Commerciaux
- ✓ Ingénieurs commerciaux
- ✓ Technico-commerciaux
- ✓ Responsables grands comptes et comptes clés

### ◆ **Objectifs :**

- ✓ Recruter de nouveaux clients grâce à l'entremise de nos clients actuels
- ✓ Limiter le coût de conquête d'un nouveau client
- ✓ Dynamiser l'image de l'entreprise

### ◆ **Contenu :**

#### Définition et présentation de la recommandation

- ✓ Définition de la recommandation
- ✓ Différences avec le **parrainage**
- ✓ La recommandation : une nécessité
- ✓ Les avantages de la recommandation

#### Se faire recommander

- ✓ Les 4 composantes de la recommandation
- ✓ La notion d'**événements** et de **projets**
- ✓ La recommandation en 8 étapes
- ✓ Les **4 moments favorables** pour en parler
- ✓ Le traitement des objections du client

#### L'exploitation de la recommandation

- ✓ Le courrier commercial adressé au prospect
- ✓ La prise de RDV avec le prospect

#### Le suivi de la recommandation

### ◆ **Méthodologie :**

- ✓ Construction d'outils et de mémos pour chaque étape de la recommandation
- ✓ Echanges interactifs avec l'animateur
- ✓ Travaux individuels et en sous groupes
- ✓ Entraînements intensifs avec débriefings à chaud

### ◆ **Durée :**

- ✓ 2 jours par groupe de 7 à 8 personnes