



Piloter
Pour
Gagner



MODULE 3 : « Convaincre son partenaire et son environnement »

*

I/ Optimiser son approche de prospection

- 1/ Système de « réseautage local » pour déterminer les opportunités de rencontres sur le territoire, en filtrant les cibles de façon qualitative.
- 2/ Prospection sociale via les réseaux sociaux
- 3/ Définir une approche spécifique pour optimiser les résultats : utiliser son expérience et les connaissances acquises des individus pour établir le lien en personne.

Objectif : élaborer des supports au service de sa stratégie partenariale dans une logique de démarchage.

II/ Mise en situation : exercices pratiques

« simulation de rendez-vous commercial avec son partenaire/investisseur »

- Comment s'adresser au prospect
- De quelle manière formaliser l'approche
- Définir un « argumentaire de vente » propre à son club

Ex : à l'occasion de la rencontre, savoir comment se positionner, ce que je représente en tant que club omnisports, montrer l'intérêt pour l'entreprise de choisir le club comme partenaire etc.

Objectif : permettre une construction relationnelle en acquérant une méthodologie et une stratégie adaptée pour convaincre son interlocuteur.