

## Planifier et réaliser une action de prospection pour son club de golf sur sa zone de chalandise

Cette formation est réalisée en partenariat avec l'Association des Directeurs de Golf de France.



### Public :

Directeurs de golf et toute personne impliquée dans l'action commerciale d'un golf.

### Durée / Dates / Horaires :

1 journée de 7 heures de 9 h à 17 h (pause repas incluse).

Marseille : 28/01/2020  
Deauville : 04/02/2020  
Rennes : 11/02/2020  
Bordeaux : 18/02/2020  
Paris : 03/03/2020  
Montpellier : 10/03/2020  
Dijon : 17/03/2020

### Intervenant :

Joaquim GONZALEZ, consultant, Cabinet Winner.  
Aurélien DIDIER, Relations clubs à la ffgolf

### Prix :

260 € ttc (repas du midi inclus).

Le coût de la formation peut être pris en charge par l'AFDAS.

### Organisme de formation :

ffgolf  
68 rue Anatole France  
92300 LEVALLOIS-PERRET  
01.41.49.77.35  
[formation@ffgolf.org](mailto:formation@ffgolf.org)

### Objectifs :

- Maîtriser les méthodes utiles pour préparer et organiser sa prospection
- Capter son interlocuteur par les techniques de communication rapide
- Préparer ses scénarios et optimiser chaque prise de contact
- Gérer ses actions de prospection dans le temps et les mesurer
- Entretenir son mental de chasseur

### Programme :

#### Matin – 3h30

##### PLANIFIER SA PROSPECTION

- Faire l'état de son portefeuille actuel.
- Inventorier ses outils et ses moyens de prospection

##### PREPARER LA PROSPECTION SUR LE TERRAIN

- Maîtriser son agenda de prospection
- Définir la zone de prospection
- Définir un circuit de visites (visites par zonage, La marguerite, Le quatre quarts...)
- Mettre en place un planning de visites ou plan de tournée

#### Après-midi – 3h30

##### LE PITCH : DÉFINIR UN MESSAGE ATTRACTIF

- S'entraîner à la communication rapide : l'Elevator Pitch.
- Prévoir les scénarios de prospection et d'appels.
- Déclencher la prise de rendez-vous.

##### PROSPECTER AU TÉLÉPHONE ET/OU EN FACE FACE

- Elaborer le scénario d'entretien
- Organiser et "timer" la prospection.
- Faire de chaque entretien un entraînement.

##### ASSURER LE SUIVI DE SA PROSPECTION

- Suivre son tableau d'indicateurs et analyser ses résultats.
- Établir un plan de relance et de suivi.

**Méthode pédagogique :** alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques.