

Trouvez de nouveaux clients

1 jour

Objectif général

En une journée, apprenez à organiser votre prospection pour élargir votre clientèle : identifiez les outils adaptés à votre marché, adaptez vos techniques d'approche à votre cible et mettez en valeur vos prestations.

Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié.

Durée

7 heures.

Pré-requis

Avoir une approche de la fonction commerciale de l'entreprise et la notion de marché.

Plages horaires

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Programme

Matin

☞ *Elaborer sa politique de prospection*

- Qui, quand, où, comment ?
- La définition de sa clientèle cible
- Le fichier clients et le fichier prospects
- La fixation d'objectifs et la mise en place d'un outil de suivi
- Comment se présenter et faire la différence

Après-midi

☞ *Connaître les différentes techniques d'approche directe*

- Apprendre à mettre en avant ses points forts
 - Le téléphone, le mailing, l'e-mailing, le réseau, la recommandation

☞ *Préparer et organiser ses visites et appels téléphoniques*

- L'amélioration du taux de réussite des rendez-vous

Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- Animation par un consultant expert dans le domaine
- Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- Evaluation et remise d'une attestation de formation.

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr
04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr
04 91 32 24 70

05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr
04 92 52 80 15

83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr
04 94 61 99 65

06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr
04 92 12 53 45

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr
04 90 89 20 40

<https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formations>

