

4.3.2 - 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.

Objectif pédagogique

- Organiser sa prospection pour élargir sa clientèle
- Identifier les outils adaptés à son marché
- Adapter ses techniques d'approche à sa cible
- Mettre en valeur ses prestations

Prérequis

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

Les + de votre CMA FORMATION :

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- La définition de vos besoins,
- L'établissement de votre parcours formation,
- L'étude des modalités de prise en charge.

Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE & PME :

- Accessibles quel que soit votre niveau
- Directement opérationnelles en entreprise

Durée : 7h

Public : Chefs d'entreprise / Conjoint(e)s / Salarié(e)s / Demandeur(e) d'emploi

Plages horaires : De 8h à 12h30 et de 13h à 17h30

Formateur.trice : Expert(e) du domaine

Suivi et évaluation :

- Acquis mesurés en entrée et en fin de formation.
- Attestation de formation
- Effectif : 6 à 12 personnes

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques interactifs.
- Utilisation de supports visuels (PowerPoint, vidéos).
- Mises en pratique
- Études de cas et exemples concrets
- Brainstorming et discussions de groupe
- Utilisation de WOOC LAP régulièrement comme Ice Breaker, respiration et quiz
- Feedback individualisé et collectif

Modilité d'inscription :

Toutes l'année, jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation, après entretien préalable et signature d'une convention de formation simplifiée.



Pour plus d'informations



Séquence 1 :

Organiser sa prospection pour élargir sa clientèle
Identifier les outils adaptés à son marché

Matin

- 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

Séquence 2 :

Adapter ses techniques d'approche à sa cible
Mettre en valeur ses prestations

Après-midi

- Apprendre à mettre en avant ses points forts
- Le téléphone, le mailing, l'e-mailing, le réseau, la recommandation...
- L'amélioration du taux de réussite des rendez-vous

Partout présents

LA CHAMBRE

DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Notre centre de contact :
04 84 31 00 00 - contact@cmar-paca.fr

ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE
formationcontinue04@cmar-paca.fr

HAUTES-ALPES
formationcontinue05@cmar-paca.fr

ALPES-MARITIMES
formationcontinue06@cmar-paca.fr

BOUCHES-DU-RHÔNE
formationcontinue13@cmar-paca.fr

VAR
formationcontinue83@cmar-paca.fr

VAUCLUSE
formationcontinue84@cmar-paca.fr

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L' ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D' AZUR

Direction Régionale Formation - 5 boulevard Pèbre, 13008 Marseille
N° SIRET : 130.020.878.00240
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93.13.15755.13 auprès du
préfet de région PACA

Rdv sur cmar-paca.fr/catalogues-des-formations