Formation digitale tutorée

4.1.23

CMA FORMATION

VENDRE AUX CLIENTS PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS

Aucun prérequis | 4 heures | Tarif 120 € (possibilité de prise en charge selon votre statut)

Vous souhaitez diversifier votre clientèle ou adapter votre stratégie commerciale aux besoins spécifiques des clients particuliers et professionnels ?

Avec cette formation vous allez pouvoir :

- Mettre en place une stratégie commerciale adaptée à votre activité
- Développer vos ventes auprès de vos clients stratégiques
- Pérenniser votre développement commercial

Pour en savoir plus

04 84 31 00 00

CMAR-PACA.FR

Chambre de Métiers et de l'Artisanat

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Objectifs de la formation

- Savoir segmenter votre clientèle stratégique particuliers et/ou professionnels
- Identifier ses besoins et attentes
- Lui adresser les bons messages sur les bons canaux de communication
- Bâtir une proposition commerciale convaincante
- Animer la relation client et votre réseau dans la durée

Programme

1 - Différenciez prospection et fidélisation

- Saisissez les enjeux
- Clarifiez les définitions
- Faites le point sur votre activité

2 - Développez vos ventes auprès des clients particuliers (BtoC)

- Identifiez votre clientèle type
- Fixez-vous des objectifs de vente
- Construisez votre pitch commercial
- Déployez vos outils de vente physiques et en ligne
- Répondez aux besoins de vos clients
- Créez de nouvelles offres
- Recueillez et exploitez l'avis de vos clients
- Elaborez votre stratégie de communication
- Exploitez la boîte à outil de la relation client

3 - Développez vos ventes auprès des clients professionnels (BtoB)

- Découvrez les particularités du client professionnel
- Définissez des objectifs de vente
- Segmentez et gérez votre fichier de contacts
- Affinez vos messages, vos canaux et vos actions de communication
- Identifiez les besoins précis de vos clients
- Faites une offre commerciale qui réponde aux attentes et donne envie
- Pilotez et mesurez votre relation client régulièrement
- Animez votre réseau commercial dans la durée

Pour toutes vos questions un seul numéro :

04 84 31 00 00

Pour en savoir plus scannez le QR Code

NOUVELLE FORMATION

Modalités d'évaluation

Formation interactive avec :

- De nombreuses études de cas d'artisans,
- Des vidéos,
- Des quiz,
- Des fiches récapitulatives.

Formation conçue par des experts CMA

Les + de votre formation

Vendre aux clients particuliers et professionnels

- Inscription permanente auprès de votre CMA, accessible pour une durée de 30 jours, que vous pouvez suivre à votre rythme.
- Vous pouvez revoir les modules sans modération !
- Conçue par des experts CMA Formation sur la base de mises en situation dans l'artisanat, de fiches de synthèses et d'outils à personnaliser.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap, contactez votre référent handicap CMA.
- Une question sur le contenu ? Votre tuteur CMA Formation vous suit sur toute la durée de votre formation.
- L'assistance technique est disponible depuis la plateforme de formation.

Juin 2025

J'avais déjà de bonnes pratiques, mais cette formation me permet de franchir un cap important, plus réfléchi, plus structuré. Elle me redonne les bases pour assurer un flux régulier d'affaires et éviter de me disperser.

Sonia - Formée auprès de la CMA Centre-Val de Loire*

Témoignage recueilli au sujet des e-formations CMA

Pour aller plus loin, découvrez toutes nos formations :

- Concevoir votre projet de site web
- Référencement naturel : booster la visibilité de votre site web
- Elaborer ma stratégie digitale
- Réussir ma stratégie Facebook

Avec 300 000 entreprises accompagnées chaque année, votre CMA vous aide à vous développer :

- Création de votre activité,
- Amélioration de votre production,
- Développement de vos ventes,
- Gestion de vos ressources humaines,
- Pilotage de votre performance

CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D'INFORMATION

04 84 31 00 00 **CMAR-PACA.FR**

Suivez nos actualités

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR