Ciblez votre clientèle
1 jour

Objectif général

En une journée, apprenez à définir votre clientèle cible et fixez-vous des objectifs de développement cohérents avec votre marché. Exploitez au mieux votre fichier clients, adoptez les bonnes techniques d'approche et améliorez l'efficacité de vos rendez-vous commerciaux.

Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié

Durée

7 heures

Pré-requis

Connaître son périmètre commercial

Plages horaires

De 08h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Programme

 Etudier son marché, positionner son offre et identifier une nouvelle cible de clientèle.

Matin

- Définition de la notion de marché.
- L'analyse de son marché ou les systèmes à explorer : contexte économique, environnemental règlementaire, les influences, les concurrents dans l'offre et la demande.
- Les informations et les statistiques pertinentes pour l'élaboration d'une étude de marché.
- La segmentation des clients : les différentes catégories, le potentiel client.

Après-midi

- Comment bien se positionner sur le marché (image de l'entreprise, visibilité, produits, prix, point de vente...).
- Identifier clairement sa clientèle et ses nouvelles cibles.
- Les méthodes et outils pour prospecter et valoriser son offre commerciale.
- Mise en place d'un plan d'actions.

Moyens et encadrement pédagogique

- 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

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

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

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

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

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

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