



Public

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur du secteur artisanal.

Chef d'entreprise, salarié hors secteur
Porteur de projet



Modalités pédagogiques

Formateur spécialiste en actions commerciales et techniques de vente de l'entreprise artisanale
Exercices pratiques, étude de cas et supports de formation



Pré-requis

Aucun



Evaluation

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation

OBJECTIFS

- ✓ Acquérir une méthode pour concevoir une stratégie de prospection.
- ✓ Préparer une action commerciale performante pour développer son portefeuille de prospects et clients,
- ✓ Bâtir son propre plan de prospection.

PROGRAMME

Les pré-requis pour réussir sa prospection

- ✓ Connaître le marché sur lequel évolue son entreprise.
- ✓ Connaître ses concurrents.
- ✓ Comprendre l'évolution du comportement des consommateurs.
- ✓ Identifier les opportunités de développement.

Construire une offre commerciale attractive

- ✓ Savoir présenter son offre.
- ✓ Se doter des bons outils.
- ✓ Définir ses atouts commerciaux.



2 jours

14 heures



18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

55 bd de l'Embouchure 31000 TOULOUSE

Inscription et informations :

05 61 10 47 47

formation@cm-toulouse.fr