



VENTE COMMERCIAL COMMUNICATION

Réussir sa prospection commerciale

OBJECTIFS

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

➤ PROGRAMME

Les pré-requis pour réussir sa prospection

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

Construire une offre commerciale attractive

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

➤ PUBLIC

Chefs d'entreprises, salariés, conjoints ou auxiliaires familiaux du secteur artisanal. Chefs d'entreprises, salariés hors secteur artisanal.

➤ MODALITES PEDAGOGIQUES

- o Formateur spécialisé en actions commerciales et techniques de vente
- o Exercices pratiques, études de cas.
- o Support de formation remis à chaque participant.

➤ DUREE

2 jours.

➤ LIEU

TOULOUSE