

PROSPECTER, SUIVRE ET FIDÉLISER SES CLIENTS

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.

PUBLIC

- > Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur du secteur artisanal.
Chef d'entreprise, salarié hors secteur artisanal, porteur de projet.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Formateur spécialiste en actions commerciales et techniques de vente de l'entreprise artisanale.
Exercices pratiques et étude de cas.
Support de formation remis à chaque participant.

PRÉ-REQUIS

- > Aucun.

ÉVALUATION

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

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.

DURÉE : 2 jours - 14 heures

Informations et inscription
Contact **05 61 10 47 47**
formation@cm-toulouse.fr

CMA 31
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE
IFCMA
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

