

RÉUSSIR SA PROSPECTION COMMERCIALE

OBJECTIF

- 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 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**

Inscription et informations :
Contact **05 61 10 47 47**
formation@cm-toulouse.fr

18 bis bd Lascrosses
31000 TOULOUSE
55 bd de l'Embouchure
31000 TOULOUSE

