

OBJECTIFS

- Découvrir les actions à mettre en place pour garder le lien avec ses clients et maintenir l'activité à distance.

PUBLIC

- > Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur et porteur de projet.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Formateur spécialisé en relation clients.
- > Support de formation remis à chaque participant.
- > Formation accessible à distance ou en présentiel.

PRÉ-REQUIS

- > Aucun.

ÉVALUATION

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

ACCESSIBILITÉ

- > Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 40.

DÉLAI D'ACCÈS

- > Jusqu'à la veille de la formation.

PROGRAMME

Faire l'état des lieux de son fichier clients/prospects

- > Exploiter le fichier clients/prospects pour piloter son activité commerciale.

Adapter son activité et son mode de vente

- > Imaginer d'autres points de contact que le magasin ou le stand d'une manifestation professionnelle : Les places de marchés virtuelles locales, régionales, nationales; le click& collect; intégration des circuits courts.

Communiquer pour garder le lien

- > Campagne de sms ou emailing.
- > Mise à jour des différents outils.
- > Utiliser les réseaux sociaux.

DURÉE : 7 heures - 1 jour

DATES ET HORAIRES : se reporter au [calendrier des formations](#) sur notre site internet

TARIF : 285€ par jour de formation (prise en charge possible par le conseil de la formation, opco, Pôle Emploi ou CPF)

INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

Contact 05 61 10 47 40
formation@cm-toulouse.fr

Je m'inscris

CMA 31
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

IFCMA
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

