

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 de 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.
- > Formation accessible en présentiel ou à distance.

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 47.

DÉLAI D'ACCÈS

- > Jusqu'à la veille 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 : 14 heures - 2 jours

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 47
formation@cm-toulouse.fr

Je m'inscris

CMA 31
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

IFCMA
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

