

Réf : FOR-00377

Durée : 2 jours - 14 heures

Prix : 420 euros

Effectif : 15 stagiaires

Prospecter et fidéliser vos clients

OBJECTIF DE LA FORMATION

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
Fidéliser ses clients
Pour aller plus loin avec la formation **Maîtriser les techniques de vente**

PRÉREQUIS

- Aucun

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Les prérequis 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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel avec utilisation des moyens et/ou outils : étude de cas, QCM, quizz, jeux de rôle, travaux pratiques, vidéo
- En distanciel
- En entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Attestation de suivi de formation et évaluation des acquis délivrées à l'issue de la formation

PUBLIC

- Porteur de projet / créateur
- Chef d'entreprise
- Conjoint et collaborateur du chef d'entreprise
- Demandeur d'emploi
- Salarié

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateur(s) formatrice(s) en commercialisation

MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation et ateliers techniques équipés en multimédia

Lieux des formations :

- NIMES : 904 avenue Maréchal Juin
30908 Nîmes Cedex 2 – 04 66 62 80 00
- ALES : 75 impasse des Palmiers, PIST
Oasis, 30100 Alès – 04.66.62.80.00

N° de déclaration d'activité :
76311030031

Numéro Siren : 130 027 931 00109

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En fonction des formations et selon la situation de handicap, les parcours peuvent être aménagés sur demande auprès du référent handicap :
Isabelle HERVAGULT : 04 66 62 80 60
isabelle.hervagault@cma-gard.fr

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'organisme de formation se réserve le droit de reporter la formation si les conditions pédagogiques n'étaient pas réunies. Il s'engage à vous en informer dans un délai de cinq jours avant le démarrage de la formation.
Conditions générales de vente.
Entrée en formation de 1 à 20 jours avant le démarrage s'il y a une prise en charge par un organisme financeur. (Nous contacter pour toute information complémentaire).

INSCRIPTION ET INFORMATIONS

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut. Pour toutes informations sur nos formations et leur accès, nos



Avec
le réseau des , d'Occitanie
l'Artisanat a de l'avenir


Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**
OCCITANIE / PYRÉNÉES-MÉDITERRANÉE
GARD