Chambres de Métiers et de l'Artisanat

FORMATION
DIGITALE
TUTORÉE

PROSPECTER ET FIDÉLISER MA CLIENTÈLE

PUBLIC

Chef d'entreprise, conjoint collaborateur, associé, salarié

MODALITÉS

E-learning sur la plateforme CMA

ACCOMPAGNEMENT

Tutorat à distance par un expert métier CMA

DURÉE

4 heures

Cette formation vous intéresse ?

Contactez votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat

cma-gard.fr 04 66 62 80 89

Pourquoi suivre cette formation ?

Cette formation va vous permettre d'augmenter votre portefeuille clients et ainsi de développer votre chiffre d'affaires !

Se familiariser à l'essentiel du marketing, utiliser tous les outils digitaux et traditionnels à votre disposition pour mettre votre expertise et vos prestations en valeur en répondant aux besoins clients... et les fidéliser grâce à une communication adaptée. Cette formation va vous y aider !



Objectifs pédagogiques

- Identifier et exploiter ses atouts marketing
- Utiliser les leviers stratégiques de développement de sa clientèle.
- Appliquer les outils et techniques de prospection et de fidélisation de sa clientèle

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Votre parcours en 4 étapes

Je **m'inscris via le formulaire en ligne ou directement auprès de ma CMA** : je contractualise avec un conseiller afin d'avoir un accès immédiat à ma formation.

Je me connecte à ma formation à partir des informations reçues dans le **mail d'inscription**, l'accès est ouvert 30 jours.

Je suis ma formation en ligne.
Je pose des questions à mon tuteur. Je réponds aux quiz d'évaluation.

Je reçois mon attestation de réussite à 2 conditions :
- suivre l'intégralité de la formation en ligne ;
- obtenir le score de réussite à l'évaluation finale.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Coût de la formation

- **Tarif : 120 euros montant net***

Possibilité de prise en charge financière selon votre statut

** Régime d'exonération de TVA.*

N° de déclaration d'activité :76311030031
Numéro SIRET : 130 027 931 00018

CMA FORMATION

Programme de la formation

S'APPROPRIER LES BASES DU MARKETING

- Pourquoi fidéliser et prospecter
- Appréhender les principes généraux du marketing
- Adapter sa stratégie commerciale à sa clientèle
- Citer les composants du marketing client
- Intégrer la fidélisation au cœur de la stratégie marketing
- Evaluation

UNE BOITE À OUTLS POUR DEVELOPPER LA PROSPECTION ET LA FIDÉLISATION DE VOTRE CLIENTÈLE

- Améliorer le service à la clientèle
- Augmenter la fréquentation de son site Web ou de son point de vente
- Organiser des ventes promotionnelles
- **Utiliser des outils du marketing digital :** créer une communauté 2.0, communiquer sur les réseaux sociaux
- **Utiliser les outils du marketing traditionnel :** le fichier client, le CRM, la communication traditionnelle, la participation à des salons ou événements
- Travailler son argumentaire commerciale
- Mobiliser les différents outils pour la fidélisation clientèle

CONTACT CMA GARD

cma-gard.fr
04 66 62 80 89
rcp-contact@cma-gard.fr