

PROSPECTER POUR ÉLARGIR SA CLIENTÈLE

Cette formation vous permettra de préparer et de mener des actions de prospection afin de gagner des nouveaux clients

Formation
Professionnelle

Niveau
Initiation

Présentiel

Financement
Possible



Vos objectifs

- Elaborer une stratégie de prospection en adéquation avec votre marché, vos cibles, vos produits et/ou vos prestations et vos objectifs de développement
- Acquérir les techniques et les méthodes de prospection
- Elaborer des fichiers de prospection et les outils nécessaires à la démarche prospective
- Construire un plan de prospection et des indicateurs d'évaluation



Pré-requis

- Aucune connaissance spécifique n'est requise pour cette formation



Nos points forts

Développer son portefeuille client.

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- L'établissement de votre parcours formation
- L'étude des modalités de prise en charge
- La bonne information sur le CPF et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE



Tarif

240€*

Disponible sur CMA17.fr



Durée

1 jour soit 7h

**Tarif hors financements*

Si vous n'êtes pas artisan, rapprochez-vous de votre Opco pour étudier la possibilité de prise en charge de votre formation.



Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 12



Public

Tout public

Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année.
Consulter le calendrier des formations sur **cma17.fr**

Accessible aux personnes en situation de Handicap – disponible sur cma17.fr – en cas de besoin spécifique, nous contacter

Programme

La stratégie de la prospection

- Les objectifs : développer, fidéliser, vendre
- Le ciblage de la clientèle : la segmentation du portefeuille clients (Suspect, prospect, client potentiel, sans potentiel)
- Le positionnement de l'offre de l'entreprise
- L'évaluation de la concurrence

Organiser sa prospection

- Constituer son fichier de prospection
- Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects
- Choisir ses moyens de prospection
- La mise au point de l'argumentaire

Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

- Qualifier ses interlocuteurs
- Franchir les différents barrages
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur
- Argumenter le bénéfice du rendez-vous
- Rebondir sur les objections courantes
- Accepter le refus... pour mieux revenir

Les étapes de l'entretien de prospection

- Introduction à la création d'un entretien de prospection

Méthodes et moyens pédagogiques



Techniques d'animation

Pédagogie active et participative, basée sur l'échange de pratiques
Simulation par jeux de rôles

Ressources

Salle équipée d'un vidéo projecteur et d'un paper board

Outils supports

Supports de formation et documents réglementaires remis au stagiaire

Encadrement

Les formateurs de l'organisme de formation EXPANSIALS disposent de qualification et d'expérience dans les domaines du marketing, du commercial, du digital et du management.

Suivi et évaluation

- Evaluation des acquis à l'entrée et à la fin de la formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation de la satisfaction des clients
- Attestation de fin de formation



Pour aller plus loin

Construire et développer son offre commerciale

Objectif principal : élaborer une stratégie commerciale adaptée à l'entreprise, mettre en place un plan d'actions personnalisé



Savoir vendre ses produits, ses services

Objectif principal : développer vos relations commerciales en gagnant en efficacité

Contactez-nous

CMAR Nouvelle-Aquitaine
CMA de niveau départemental de Charente-Maritime
Service formation : **0 809 54 17 17**
formation@cm-larochelle.fr
107 avenue Michel Crépeau - 17024 LA ROCHELLE CEDEX 1
www.cm-larochelle.fr

SIRET : 130 027 923 00064 CHARENTE-MARITIME NAF 9412Z
Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de Région



Union Européenne



RÉGION
Nouvelle-Aquitaine

*La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe
agissent ensemble pour votre territoire*