

PROGRAMME DE FORMATION

IDENTIFICATION	PROSPECTER, SUIVRE ET FIDELISER SES CLIENTS
OBJECTIFS	Acquérir une méthodologie pour structurer et organiser votre démarche de prospection. Définir les actions prioritaires pour le développement des ventes. Préparer une action commerciale ciblée pour développer une nouvelle clientèle. Utiliser les outils et les techniques de prospections actuelles (Fidéliser ses clients par la création d'un fichier).
Public	Chef d'entreprise, conjoint et collaborateur, demandeur d'emploi, salarié
Nombre de places	4 personnes minimum – 12 places
Prérequis	Aucun
Modalités de formation et d'accès	Formation en présentiel - Entretien individuel et Bulletin d'inscription
Délai d'accès	3 semaines avant la formation selon financeur
Durée	14h00 (9h-12h30/13h30-17h)
Tarif	420€ Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut
CONTENU	<p>Jour 1 Matin : Réussir sa prospection</p> <ul style="list-style-type: none"> - Connaître le marché sur lequel évolue son entreprise - Connaître ses concurrents - Comprendre l'évolution du comportement des consommateurs - Identifier les opportunités de développement <p>Après-midi : Construire un offre commerciale attractive</p> <ul style="list-style-type: none"> - Savoir présenter son offre - Se doter des bons outils - Définir ses atouts commerciaux <p>Jour 2 Matin : Organiser son plan de prospection</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier et cibler ses prospects - Définir un plan d'actions (moyens, budget, planning) <p style="text-align: center;">Définir les modalités de prospections</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prospection face à face / téléphone – Mailing / emailing - Relance téléphonique - Les salons professionnels - Sur le web, générer des leads et les suivre <p style="text-align: center;">Piloter la mise en œuvre et le suivi</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zlaborer un tableau de bord pour le suivi des devis et propositions - Mettre en place les actions de relance clients - Suivi et les actions de fidélisation <p>Après-midi : Se préparer à la prospection</p> <ul style="list-style-type: none"> - Méthodes des 3 M : Méthodes, Moyens, Mental, préparer et formaliser son plan d'action prospection et présentation au groupe
Nom du formateur référent	Christophe ORTIZ – Développeur d'Affaires – Relation Client
Moyens pédagogiques	<u>Moyens matériels</u> : salle de cours, vidéo projecteur, TBI, PC. <u>Moyens pédagogiques</u> : Alternance de cours théorique et d'ateliers pratiques : étude de cas, QCM, vidéo. Chaque stagiaire recevra un support papier ou numérique reprenant tous les thèmes abordés.
Évaluation et validation	Questionnaire d'évaluation et évaluation des acquis à l'issue de la formation Questionnaire de satisfaction
Attestation de fin de formation et de présence	Remises en fin de formation.
Lieu	Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ariège, 2 Rue Jean Moulin, 09000 Foix.
Accessibilité	La Chambre de Métiers et de l'Artisanat accueille les personnes en situation de handicap. Référént Handicap : Patrick ATTARD 05 34 09 88 14 / p.attard@cma-ariège.fr
Contact	Service formation Tel : 05.34.09.88.04 - formationcontinue@cma-ariège.fr

CMA-FC-FP-PROSPECTER-FIDELISER-CLIENTS-VI-08/08/2023