

Prospecter et gagner de nouveaux clients

2 jours (14h)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 12/12/2023

840€ NET

Les outils et techniques pour réussir sa prospection !

Objectifs

- Comprendre les enjeux de la prospection
- Définir les objectifs de prospection en adéquation avec la stratégie de développement de l'entreprise
- Structurer et analyser son portefeuille clients et prospects
- Mettre en œuvre une prospection efficace
- Evaluer et ajuster ses actions de prospections

Compétences visées

- Savoir construire et organiser sa démarche de prospection
- Maîtriser les techniques et les différentes étapes de la prospection

Public

Commerciaux sédentaires et itinérants, assistantes commerciales, toute personne en charge de la prospection commerciale

Prérequis : Aucun prérequis

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Donner du sens à la prospection

- Pourquoi prospecter ? Quels en sont les enjeux pour l'entreprise ?
- Mettre en adéquation ma prospection avec la stratégie de développement de l'entreprise
- Lever les freins et aborder la prospection différemment

Prospecter et gagner de nouveaux clients

- Mettre en place une prospection qui convienne

Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients et prospects

- Mettre à jour son portefeuille clients : organisation et qualification
- Définir le potentiel de développement pour chacun
- Créer une base de données prospects qualifiée et adaptée à mes objectifs

Les outils de prospection

- Revue en détail des outils performants : de l'approche directe au virtuel
- A quels moments et pour quels objectifs utiliser chacun d'eux ?
- Quels retours directs et indirects en attendre ?

Organiser sa prospection

- Créer et mettre en place un plan de prospection efficace
- Définir les bonnes cibles et décider des actions prioritaires
- Fixer les objectifs et les indicateurs de réussite
- Évaluer le budget et les acteurs

Pour les entreprises adhérentes à l'OPCOMMERCE, conventionnement spécifique : nous contacter

Dates & lieux

 18 et 19 mars 2024

 Laval

 29 mars et 11 avril 2024

 Angers

 14 et 28 novembre 2024

 Angers

 Nous consulter pour les dates

 Nantes / St-Herblain

 Nous consulter pour les dates

Prospecter et gagner de nouveaux clients

La Roche sur Yon

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation ; Définition des objectifs et attentes de chaque participant en amont de la formation.

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation par un quizz.

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.