

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Réf. DEC0002

Objectifs

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de prospecter et gagner de nouveaux clients

Les compétences qui seront mises en pratique sont définies comme suit:

- Identifier sa cible prospects et clients
- Organiser les étapes d'une action de prospection
- Construire des outils d'aide à la prospection, à la vente, de gestion

Prérequis nécessaires

Pas de prérequis nécessaire

Public concerné

Toute personne amenée à organiser de la prospection commerciale dans l'entreprise

Contenu pédagogique

- **L'action commerciale : constat et conséquences**
 - Constat et conséquences dans les PME
- **La nécessité de prospecter**
 - Définition de la prospection et du prospect
 - Pourquoi prospecter
 - Prospecter / fidéliser
 - Les étapes d'une action de prospection
- **Réflexion et choix des moyens de prospection**
 - Analyse des paramètres internes et externes

- Objectif de prospection
- Moyens de prospection existants et choix des moyens
- **Développer les outils supports à la prospection et la vente**
 - Outils d'aide à la prospection et à la vente existants
 - Outils de vente et de communication existants
 - Outils de prospection et actions commerciales
- **Elaboration du plan d'actions**
 - Processus de mise en œuvre
 - Plan de prospection
 - Les phases
 - Exemple
- **Préparation des outils de gestion**
 - Fichier source
 - Fiche de renseignements
 - Méthode de gestion
- **Suivi, relance et bilan de la prospection**
 - Mesure de la rentabilité par action
 - Les facteurs clés de réussite
 - Premier contact

Durée

2 jours pour un total de : 14 heures

Sessions (dates, lieux, prix)

- 3 au 4 octobre 2024 à La rochelle : 740.00 € net de taxe

Effectifs

Mini : 3 - Maxi : 10

Intervenants

Formateur consultant sélectionné par la CCI pour son expertise dans ce domaine

Moyens pédagogiques / Méthodes mobilisées

Méthodologie alliant apports théoriques, interactivité et échanges d'expériences interentreprises. Mise en situation pratique à l'aide d'études de cas et débriefing en groupe

Equipements pédagogiques : vidéo projection - paperboard - tableau interactif

Nos salles de formation sont adaptées et conformes à l'accueil du public.

Modalités de certification et évaluation des compétences

Avant la formation : évaluer les connaissances initiales des stagiaires. Pendant la formation, évaluation de la progression dans l'acquisition des connaissances. Après la formation, évaluation à chaud de la satisfaction. Evaluation à froid, à + de 6 mois, des pratiques et de la satisfaction. Modalités de certification : Attestation de fin de formation et certificat de réalisation

Modalités d'accès public handicapé

Dans le cadre des formations, la CCI Charente-Maritime s'engage à accueillir les publics handicapés sans discrimination et à mettre en œuvre, en fonction des besoins des personnes handicapées, des adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles, nécessaires à la prise en compte du handicap, par nos propres moyens et/ou avec l'aide du réseau idoine.

Indicateurs-clés de la formation

taux d'accomplissement : néant, nouvelle formation

Taux de satisfaction : 0.00%

Nombre d'avis : 0