

Trouver de nouveaux clients

1 jour - 7 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Déterminer ses cibles, sa stratégie d'approche et préparer son plan d'actions de prospection
- Connaître et utiliser les outils de prospection adaptés pour développer son fichier de prospects et acquérir de nouveaux clients
- Être plus à l'aise dans sa posture lors de la prospection clients pour commercialiser ses prestations

PROGRAMME

- **Connaître et cibler ses futurs clients**
 - Qui sont mes clients ? Où sont-ils ? Comment me mettre en contact rapidement avec eux ?
 - L'importance de la veille commerciale
 - Préparer son argumentaire
- **Développer un plan d'action de prospection**
 - Clarifier vos objectifs principaux et secondaires de développement
 - Choix de ses actions de prospection en fonction de son activité, de la cible et de son budget
 - Établir et respecter son planning pour trouver rapidement ses premiers clients
- **La méthodologie d'une relation client réussie**
 - La découverte du client, les informations essentielles
 - Valoriser son savoir-faire et se démarquer de la concurrence
 - Conseiller- Convaincre- Rassurer
 - Optimisez sur la force du collectif

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel.

Modalités pédagogiques : Formation alternant théorie et exercices pratiques.

Présentation / démonstration sur vidéo projecteur ou tableau – jeu de rôle.

FORMATEUR

Cette formation est animée par un spécialiste en « Développement commerciale ». CV formateur disponible sur demande.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation).

Évaluation de satisfaction.

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles (ascenseurs et locaux aux normes d'accueil). Un référent handicap est à votre disposition pour vous accompagner, contacter le service formation de votre CMA.

LES

- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Savoir décrocher un RDV
- Taux de satisfaction sur cette thématique : **données disponibles sur le site Internet**

PUBLIC

- Chef(e) d'entreprise
- Conjoint(e), collaborateur/associé
- Salarié(e)
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

CMA HAUTE-SAVOIE- Annecy

DATES / HORAIRES

Lundi 25 mars 2024

Mardi 1^{er} octobre 2024

➔ De 8h45 à 12h00 & 13h00 à 16h45

TARIF

224 € nets de taxe

Participation de **49 €** pour les TNS (Travailleur Non-Salariés) sous réserve de la décision du financeur.

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 6 stagiaires est atteint.

CONTACT : PÔLE FORMATION

28 av de France – BP 2015

74011 ANNECY Cedex

04 50 23 14 71

formation.hautesavoie@cma-auvergnerhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.