

Prospecter et fidéliser vos clients

Version janvier 2024

Objectifs et compétences visés :

- Acquérir une méthodologie pour structurer et organiser leur démarche de prospection
- Définir les actions prioritaires pour le développement des ventes

Programme :

Pour réussir sa prospection

- Connaître le marché sur lequel évolue son entreprise
- Connaître ses concurrents
- Comprendre l'évolution du comportement des consommateurs
- Identifier les opportunités de développement

Construire une offre commerciale attractive

- Savoir présenter son offre
- Se doter des bons outils
- Définir ses atouts commerciaux

Organiser son plan de prospection

- Identifier et cibler ses prospects
- Définir un plan d'actions : moyens, budget et planning

Définir les modalités de prospections

- Prospection face à face - Téléphone - Mailing - Emailing - Relance téléphonique
- Les salons professionnels
- Sur le web : générer des leads et les suivre

Piloter la mise en œuvre et le suivi

- Élaborer un tableau de bord pour le suivi des devis et propositions
- Mettre en place les actions de relance clients
- Suivi des actions de fidélisations

Se préparer à prospecter

- Méthode des 3M : méthodes, moyens, mental. Préparer et formaliser son plan d'action
- Prospection et présentation au groupe



Points forts :

- Une formation concrète
- Mise en pratique et technique

Prérequis :

- Aucun

Tout public

Modalités pédagogiques :

- Brainstorming, travail sur matrice d'analyse SWOT
- Définition d'un plan d'action individuel adapté à la stratégie de l'entreprise
- Pédagogie en mode projet : accompagnement individualisé

Évaluation :

- Évaluation des acquis en cours et en fin de formation : quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation

Durée : 2 jours - 14h

Horaires : 8h30-12h | 13h30-17h

Dates : À définir

Tarifs : €/jour -> prise en charge totale ou partielle selon le profil

Contactez-nous pour une étude personnalisée

Accès aux personnes en situation de handicap :

Notre établissement est accessible aux personnes en situation de handicap.

En fonction des formations et selon la situation de handicap, les parcours peuvent être aménagés sur demande auprès de la référente handicap :

Véronique Prado

v.prado@cma65.fr

05 62 44 11 88

Contact et inscription :

Inscription par mail ou par téléphone jusqu'à la veille de la formation - Isabelle ERTLÉ

i.ertle@cma65.fr

05 62 56 60 71

Délai d'accès :

- Jusqu'à la veille de l'entrée en formation

Modalités d'accès :

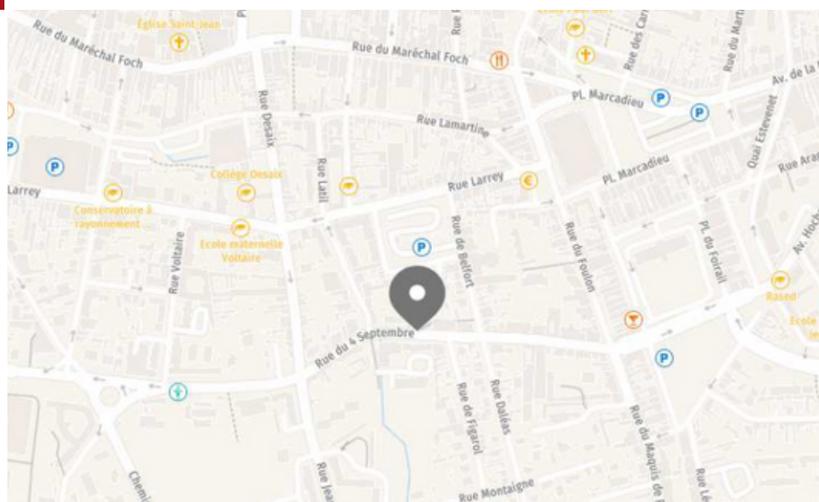
- Dossier et entretien individuel

Restauration :

- L'amuse-bouche 55 rue Larrey 300m
- Le Bassia Place du Foirail 400m
- L'échoppe des galopins 400m
- Le Marcadieu 500m

Hébergement :

- Hôtel de la Marne Avenue de la Marne 500m
- Hôtel Kennedy Boulevard Kennedy 1k100
- Hôtel Ibis Budget Boulevard Kennedy 1k100



Plan d'accès : Sortie Séméac sur A64

Stationnement : Parking privatif accessible à l'entrée de la rue Figarol

Lignes de bus : www.tlp-mobilites.com/plans-des-lignes-de-bus/

- Arrêt place au bois : Ligne T4, T5, T6, T8 et T9

Version janvier 2024

Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Hautes-Pyrénées

10 bis rue du 4 septembre 65000 Tarbes

contact@cma65.fr | 05 62 56 60 60

SIRET : 13002793100208 | NDA : 76311030031