

Recruter de nouveaux clients : communication et actions de prospection

Objectif

- Déterminer la cible des clients potentiels
- Déterminer les actions de prospection et de communication opportunes
- Mener sa prospection et analyser les résultats

Les +

- Outils pratiques pour une utilisation immédiate
- Richesse des échanges

Prérequis

Pas de prérequis

Public

Chef d'entreprise artisanale, conjoint et salarié, porteur de projet, demandeur d'emploi

Modalités pédagogiques

Méthodes pédagogiques actives avec cas pratiques et mises en situation. Outils pratiques pour une utilisation immédiate.

Evaluation (modalités)

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation

Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou par mail.
Jusqu'à la veille de la formation

Accessibilité

Possibilité de restauration sur place -
Formations accessibles aux personnes handicapées – Parking gratuit

Taux de satisfaction

PROGRAMME

- Constat personnalisé : quelles actions ? Quelles effets sur le CA ?
- Mes clients potentiels : analyse du marché, mes offres, mes concurrents
- Choix des cibles, mise en place d'un fichier client
- Différentes actions de prospection et de communication possible : e mailing, mailing, phoning, mise en situation, prospection terrain
- Communication sur les réseaux sociaux et le site Internet (contenu)
- Outils de prospection : outils de communication on line et off line, planning, plan de prospection

Durée : 14 heures

Dates et horaires : Consulter notre calendrier sur notre site Internet

Lieu : CMA du Gers / Pavie

Tarif : 530 € (prise en charge possible par le conseil de la formation, OPCO, Pôle Emploi)

Contact et inscription

Danièle Cayet - 05 62 61 22 53
service-formation@ma-gers.fr