

Je recrute de nouveaux clients

La prospection

Public :

Chef d'entreprise artisans, conjoints ou salariés suivant conventions

Modalités :

Durée : 1 jour

Lieu : Chambre de Métiers et de l'Artisanat

Coût : 20 € par jour pour le chef d'entreprise, le conjoint collaborateur et les auxiliaires familiaux / GRATUIT la 1^{ère} année d'activité

Objectifs :

- **Déterminer la cible des clients potentiels**
- **Constituer un fichier client**
- **Déterminer les actions de prospection opportunes**
- **Mener sa prospection et analyser les résultats**

Programme

Constat personnalisé

- Quelles actions ?
- Quels 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 possibles

- E-mailing, mailing
- Phoning, mises en situation
- Prospection terrain

Outils de la prospection

- Outils de communications
- Planning : plan de prospection

Performances des actions

- Ratios de contrôle

Moyens pédagogiques : Méthode active avec cas pratiques et mise en situation .Outils pratiques pour une utilisation immédiate. Echanges et communication favorisés. Document de synthèse remis à chaque participant.

Renseignement et inscription auprès du service formation
Tél. 05 62 61 22 50 - Service-formation@cma-gers.fr