

Attirer de nouveaux clients

Objectif

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

Les +

- Application directe en entreprise
- Richesse des échanges
- Innovation dans des actions de prospection peu coûteuses

Prérequis

Pas de prérequis

Public

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

Modalités pédagogiques

Formateur spécialisé en action commerciale. Apport théorique, échange, cas pratiques. Mise en situation.

Evaluation (modalités)

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation, certificat de réalisation

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

PROGRAMME

- Mes clients potentiels
- Analyse du marché : mes offres, mes concurrents
- Choix des cibles
- Mise en place d'un fichier client
- Différentes actions de prospections possibles :
e-mailing, mailing, phoning
- Prospection terrain
- Outils de la prospection
- Performances des actions : ratio de contrôle

Durée : 7 heures

Dates et horaires : Consulter notre calendrier sur notre site Internet

Lieu : CMA du Gers / Pavie

Tarif : 210 € (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@cma-gers.fr

