

## E for PROSPECTER ET FIDÉLISER MA CLIENTÈLE

<b>Objectif</b>	<b>Identifier et exploiter ses atouts marketing</b> <b>Utiliser les leviers stratégiques de développement de sa clientèle.</b> <b>Appliquer les outils et techniques de prospection et de fidélisation de sa clientèle</b>
<b>Prérequis</b>	Aucun prérequis
<b>Public</b>	Chef d'entreprise, conjoint collaborateur, associé, salarié, créateur/repreneur d'entreprise
<b>Programme</b>	<p><b>S'APPROPRIER LES BASES DU MARKETING</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pourquoi fidéliser et prospecter</li> <li>• Appréhender les principes généraux du marketing</li> <li>• Adapter sa stratégie commerciale à sa clientèle</li> <li>• Citer les composants du marketing client</li> <li>• Intégrer la fidélisation au cœur de la stratégie marketing</li> <li>• Evaluation</li> </ul> <p><b>UNE BOITE À OUTLS POUR DEVELOPPER LA PROSPECTION ET LA FIDÉLISATION DE VOTRE CLIENTÈLE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Améliorer le service à la clientèle</li> <li>• Augmenter la fréquentation de son site Web ou de son point de vente</li> <li>• Organiser des ventes promotionnelles</li> <li>• Utiliser des outils du marketing digital : créer une communauté 2.0</li> <li>• Utiliser les outils du marketing traditionnel : le fichier client, le CRM, la communication traditionnelle, la participation à des salons</li> <li>• Travailler son argumentaire commerciale</li> <li>• Mobiliser les différents outils pour la fidélisation clientèle</li> <li>• Evaluation</li> </ul>
<b>Méthodes mobilisées</b>	E-learning sur la plateforme CMA Tutorat à distance par un expert métier CMA Powerpoint, vidéos, Exercices et mise en pratique
<b>Evaluation (modalités)</b>	Relevés de temps de connexion, QCM, progression, QCM / quizz Attestation de présence, attestation de réussite
<b>Accessibilité aux personnes handicapées</b>	Formations accessibles aux personnes handicapées Contact référent handicap: r.steyskal@cma-gers.fr
<b>Durée, modalités d'accès</b>	Inscription par téléphone ou par mail. Entrée et sortie permanente
<b>Durée</b>	4 heures
<b>Tarifs</b>	120 € ( <i>prise en charge possible totale ou partielle par le FAFCEA, OPCO, France Travail...</i> )
<b>Dates et horaires</b>	<a href="#">Consulter notre site Web</a> pour le calendrier / 9h-17h
<b>Lieu</b>	CMA32 – 1 avenue de la République 32550 PAVIE
<b>Modalités d'accueil</b>	Parking gratuit, restauration sur place Livret d'accueil consultable sur notre site Web - <a href="https://urlz.fr/pclH">https://urlz.fr/pclH</a>
<b>Contact et inscription</b>	<b>Laëtitia COLLADO - 05 62 61 22 50 - <a href="mailto:service-formation@cma-gers.fr">service-formation@cma-gers.fr</a></b>