

PROSPECTER ET FIDÉLISER VOS CLIENTS

Découvrez les bonnes pratiques de la relation client



OCCITANIE

COMMERCIAL
COMMUNICATION



PRÉSENTIEL

PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

DURÉE

2 jours (14 heures)

DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site web (QR code au verso)

LIEU

Retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)

TARIF **420€**

Prise en charge possible selon votre statut

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1^{er} jour de formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

Objectifs

- **ACQUÉRIR** une méthodologie pour structurer et organiser votre démarche de prospection
- **DÉFINIR** les actions commerciales pour le développement de vos ventes
- **CONSTRUIRE** une action ciblée pour développer une nouvelle clientèle

LES CMA OCCITANIE



FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à votre demande de formation et à votre situation professionnelle



EXPERTISE

Conseiller-formateur expert du domaine, spécialiste de l'artisanat et du tissu économique local



ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours sur-mesure pour développer vos compétences et concrétiser vos projets

Programme

● Analyse du marché

- Connaître vos concurrents
- Comprendre l'évolution du comportement des consommateurs
- Identifier les opportunités de développement

● Construction d'une offre commerciale attractive

- Présenter votre offre
- Vous doter des bons outils
- Définir vos atouts commerciaux

● Organisation du plan de prospection

- Identifier et cibler vos prospects
- Définir un plan d'actions (moyens, budget, planning)
- Prospecter en face à face et lors d'un salon professionnel
- Générer des leads et les suivre

● Mise en œuvre et suivi

- Élaborer un tableau de bord
- Proposer un devis
- Relancer les prospects
- Suivre et fidéliser ses clients

➤ Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

CMA FORMATION



Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :
artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue



CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale
31240 SAINT-JEAN
crma@crma-occitanie.fr