

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