

COMMERCE ET FINANCE

PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS

Voie d'accès

☒ Formation continue

Éligible au CPF

☐ Oui

☒ Non

PUBLIC

- Toute personne amenée à exercer du démarchage commercial
- Commerciaux sédentaires et itinérants, assistantes commerciales, vendeurs magasin

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Entrée possible en fonction de la demande
- Effectif minimum de 4 personnes et 10 personnes maximum
- Inscription possible toute l'année selon le calendrier en cours

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la prospection
- Savoir définir les objectifs de prospection en adéquation avec la stratégie de développement de l'entreprise
- Savoir structurer et analyser son portefeuille clients et prospects
- Maîtriser les outils de la prospection
- Savoir les utiliser à bon escient en fonction des objectifs visés
- Savoir mettre en œuvre une prospection efficace
- Savoir évaluer et ajuster ses actions de prospections

DURÉE

- 2 journées : 14h

TARIFS

- **Tarif inter** : 690€ net de taxe par personne
- **Tarif intra** : nous consulter

MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

Cette formation est animée par un formateur spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.

Méthodes transmissives et interrogatives :

- Alternance de contenus théoriques et méthodologiques, échange d'expériences
- Cas pratiques et mises en situation
- Exercices d'application à partir de situations propres aux participants

Contact

FORMATION CONTINUE
fc.ccivf@campus120.cci.fr
05 49 37 44 68

Lieux de formation

Site de Poitiers

CCI de la Vienne - Campus 120
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Site de Montmorillon

Immeuble Eco espace
70 rue de la Concise
86500 Montmorillon

Site de Loudun

Espace formation
1 avenue de la Coopération
86200 Loudun

PROGRAMME & CONTENU

I- Donner du sens à la prospection

- Pourquoi prospecter ? Quels en sont les enjeux pour l'entreprise ?
- Mettre en adéquation ma prospection avec la stratégie de développement de l'entreprise
- Lever les freins et aborder la prospection différemment
- Mettre en place une prospection qui convienne

II- Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients et prospects

- Mettre à jour son portefeuille clients : organisation et qualification
- Définir le potentiel de développement pour chacun
- Créer une base de données prospects qualifiée et adaptée à mes objectifs

III- Les outils de prospection

- Revue en détail des outils performants : de l'approche directe au virtuel
- A quels moments et pour quels objectifs utiliser chacun d'eux ?
- Quels retours directs et indirects en attendre ?

IV- Organiser sa prospection

- Créer et mettre en place un plan de prospection efficace
- Définir les bonnes cibles et décider des actions prioritaires
- Fixer les objectifs et les indicateurs de réussite
- Évaluer le budget et les acteurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle de la progression et du développement des connaissances et des compétences acquises conformément aux objectifs visés tout au long de la formation.
- Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.
- Délivrance d'une attestation de formation.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap :

referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +45ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration

