

RELATION CLIENT

PROSPECTER ET GAGNER DES 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
- Inscriptions possibles toute l'année selon le calendrier en cours et le délai d'acceptation des financeurs

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

- 14 heures, 2 jours

TARIFS

- Tarif inter : 800€ net de taxe/ par personne
- Tarif intra : Nous consulter

MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

Méthodes transmissives et interrogatives, ludopédagogie :

- Alternance de contenus théoriques et cas pratiques, échange d'expériences. Exercices d'application à partir de situations propres aux participants, jeux de rôle. Nombreuses illustrations, supports de cours.
- Cette formation est animée par un consultant formateur spécialisé en gestion de la relation commerciale.
- Tous nos formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Contact

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

Lieu de formation

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

PROGRAMME & CONTENU

I. Introduction

Présentation des objectifs

Recueil des attentes des participants

II. 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

III. 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'ÉVALUATIONS

- Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés
- 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.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.
- Attestation de formation



CAMPUS 120 Poitiers,
CCI de la Vienne & Campus 120
Z.I.République – 120 rue du Porteau
86000 – POITIERS



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