

Conquérir de nouveaux clients en prospectant



Présentiel ou A distance

PUBLIC

Tous dirigeants ou chargés de prospection devant aller à la conquête de nouveaux clients



14 heures



1 personnes max

LIEU

Dans les locaux du commanditaire ou à distance (visio-conférence)

Tarif particulier : 840€

PROFIL DU FORMATEUR

Tarif entreprise : à la demande

Adélaïde Mahé-Izel : formatrice Relation client - Développement commercial

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

Avoir une maîtrise relative de la langue française



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Face à une concurrence accrue et à l'hyper-exposition des publics aux publicités et aux incitations à l'achat de toutes part, les entreprises sont aujourd'hui contraintes de repenser leur prospection commerciale.

Cette formation a pour objectif de revenir sur les fondamentaux de la prospection commerciale : identifier les cibles prioritaires, définir ses objectifs et méthodes de prospection, appliquer les bonnes méthodes pour réussir sa prospection.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Cibler sa clientèle
- Elaborer un plan de prospection
- Mettre en œuvre une démarche de prospection
- Evaluer une démarche de prospection

CONTENU

Module 1 : Cibler sa clientèle

- 1.1 Identifier sa cible de clientèle
- 1.2 Analyser son portefeuille client
- 1.3 Définir les efforts commerciaux

Module 2 : Elaborer un plan de prospection

- 2.1 Déterminer les objectifs de la prospection
- 2.2 Choisir les méthodes de prospection adaptées
- 2.3 Créer un fichier prospects
- 2.4 Fixer des objectifs

Module 3 : Mettre en œuvre une démarche de prospection

- 3.1 Concevoir un mailing de prospection commerciale
- 3.2 Construire un guide d'entretien téléphonique
- 3.3 Préparer une prospection terrain
- 3.4 Développer son réseau professionnel

Module 4 : Évaluer une démarche de prospection

- 4.1 Maîtriser les indicateurs de performance
- 4.2 Elaborer un tableau de bord
- 4.3 Analyser sa démarche de prospection

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

14 heures de formation en présentiel ou à distance divisé en 2 ou 4 sessions.
Exposés théoriques, mise en pratique, quiz.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Documents supports partagés

Mise à disposition en ligne de ressources pédagogiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Emargement

Quiz de fin de formation

Questionnaire de satisfaction

1 rendez-vous post formation de 15 minutes

→] MODALITÉS D'ACCÈS

Avoir un ordinateur avec connexion internet et caméra pour la formation en visio.

Délais d'accès : 30 jours maximum

Conformément à la réglementation (loi du 11 Février 2005 et Articles D.5211-1 et suivants du code du travail), ADELA Développement s'engage à répondre aux besoins particuliers des stagiaires en situation de handicap en proposant des aménagements en termes de durée, rythme, méthodes et supports pédagogiques...).

Le cas échéant, l'organisme de formation pourra mobiliser des compétences externes (Centre de Ressources Formation Handicap, P.A.S AGEFIPH-FIPHFP) et les ressources AD HOC (ACCEA, EPATECH,..) pour la recherche de solutions permettant l'accès aux formations.