Spécial Formation

Développement commercial /Création et Transmission d'entreprise/ Juridique et réglementaires

PROSPECTER DE NOUVEAUX CLIENTS

2 jours - 14 heures

Chambre de Métiers et de l'Artisanat ALLIER

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Vous positionner et vous différencier
- Identifier vos cibles et préparer vos fichiers de prospection
- Prendre des rendez-vous qualifiés : définir vos arguments, passer les barrages de l'accueil, savoir vous présenter, savoir traiter les objections

PROGRAMME

1ère jour
Définir son positionnement produits et marché
Par rapport à sa clientèle, sa zone de chalandise, sa concurrence, son marché.
Les 4P (marketing mix : prix-produit-promotion-place)
Analyses de ses ventes et de son offre.
Comment faire évoluer son offre.

Comment trouver des nouveaux clients. Les réseaux. Les réseaux professionnels. Le relationnel. Les prescripteurs…
Comment contacter sa clientèle. Comment obtenir un rendez vous.
Comment passer le barrage des assistantes.

2ème jour
En face à face avec son client ou prospect
La connaissance de son client ou prospect, son marché,. ses besoins
Son argumentaire
Sa présentation, la présentation de son entreprise, la présentation de son offre

Les techniques de vente
Le déroulement d'une vente
La préparation, le premier contact, l'écoute active, l'argumentation, le traitement des objections, la conclusion, l'encaissement et l'analyse de la vente
La vente complémentaire, la vente additionnelle, la fidélisation et la revente
Comment faire le suivi de ses résultats

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Faire le lien entre la formation suivie et sa mise en œuvre
- Aide à la construction d'outils personnalisés
- Exemples concrets et vécus, études de cas en début et en fin de formation permettant de générer une discussion, un échange, de tester les connaissances et les acquis de chacun et de mettre en application les notions
- Utilisation de supports visuels et graphiques.
- Utilisation d'un power point.

FORMATEUR

Marie-Hélène FARIZON

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Utilisation de fiches, de mémo, de documents de synthèse, de tests, de QCM etc.. remis à divers moments de la formation. Ceux-ci sont donnés soit pour apporter du rythme à la formation, soit de la légitimité
Attestation de fin de stage

ACCESSIBILITÉ

Accueil des publics en situation de handicap : contactez-nous au 04 70 46 80 83

LES +

- Mise en pratique
- Échanges avec les autres stagiaires

PUBLIC

- Chef d'entreprise, conjoint collaborateur/ associé, salarié
- 7 personnes maximum

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU / DATES / HORAIRES

Antenne de Désertines :
A fixer

Moulins :
Les lundis 05 et 12 octobre 2020

Antenne de Vichy :
A fixer

De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

TARIF

Coût réel : 633 € nets de taxes

La participation de 42 € par jour est offerte par votre Chambre de Métiers
Pour les artisans, conjoints collaborateurs ou associés , financement par le Conseil de la Formation
Pour les autres statuts, financement possible par les OPCO, nous consulter

DÉLAI D'ACCÈS

Possibilité de programmer des dates supplémentaires

CONTACTS

Pôle Formation continue
7 Rue Emile Guillaumin – CS 41703
03017 MOULINS CEDEX
04 70 46 80 83
marie-luce.aufaure@cma-allier.fr
fabienne.gonzalez@cma-allier.fr

N° SIRET : 180 306 540 00014
N° déclaration O.F : 8303P001903