

Trouver de nouveaux clients

2 jours – 14 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Déterminer ses cibles, sa stratégie d'approche et préparer son plan d'actions de prospection
- Connaître et utiliser les outils de prospection adaptés pour développer son fichier de prospects et acquérir de nouveaux clients
- Être plus à l'aise dans sa posture lors de la prospection clients pour commercialiser ses prestations spécifiques au lancement d'activité ou de nouvelles prestations.

PROGRAMME

- **Analyser le profil de mes clients actuels**
- **Connaître et cibler ses futurs clients**
 - Qui sont mes futurs clients ? Où sont-ils ? Comment me mettre en contact rapidement avec eux ?
 - L'importance de la veille commerciale
 - Préparer son argumentaire
- **Développer un plan d'action de prospection**
 - Clarifier vos objectifs principaux et secondaires de développement
 - Choix de ses actions de prospection en fonction de son activité, de la cible et de son budget
- **La méthodologie d'une relation client réussie**
 - La découverte du client, les informations essentielles
 - Valoriser son savoir-faire et se démarquer de la concurrence
 - Conseiller – Convaincre – Rassurer
 - Optimiser sur la force du collectif

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Modalités pédagogiques : échanges, analyses de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction.

Alternance d'apports théoriques et pratiques

Travail en groupe et suivi individualisé

Supports pédagogiques

FORMATEUR

Formateurs de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat spécialisés en « développement commercial » et dans le « numérique » - Se rapprocher du service formation pour plus de renseignements.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation)

Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation, gestion du handicap) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition : Edouard CHÂTEAU - 04.73.31.52.12

Mise à jour le 31/01/2024 – CGV disponibles sur notre site Internet

LES

- Réalisation de son propre plan d'action
- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité

Taux de satisfaction : [détail sur le site internet](#)

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Puy-de-Dôme – 17 Boulevard Berthelot
63407 Chamalières cedex
www.cma-puydedome.fr

DATES / HORAIRES

- ☐ **Mardi 26 et mercredi 27 mars 2024**
- ☐ **Mardi 15 et mercredi 16 octobre 2024**

De 8h45 à 12h15 et de 13h30 à 17h

TARIF **448 €** nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, DE).

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 6 stagiaires est atteint
Inscription possible jusqu'à 7 jours de la date de session

CONTACT

POLE FORMATION – CMA Puy-de-Dôme
04 73 31 52 00
formation.puydedome@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.