

CONQUERIR DE NOUVEAUX CLIENTS - AC1

Objectifs de la formation

Etablir une stratégie productive de conquête commerciale

Objectifs pédagogiques

Savoir positionner l'entreprise sur son marché et ses segments pour rencontrer sa cible de client

Type de formation

Actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

Public visé

Salarié en activité

Nombre de stagiaires

8 participants par sessions

Méthode

Les participants acquièrent les techniques et les méthodes pédagogiques de transmission des savoirs. Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques. Face à face pédagogique interactif établi dans le souci de répondre aux attentes individuelles et collectives

Durée

21 heures

Dates

Inter : consulter votre planning en ligne

Intra : Quand vous voulez

Contenu de la formation

Préparer sa prospection :

- Analyser son marché pour mieux comprendre son évolution
- Définir la cible de clientèle de son portefeuille client
- Les étapes d'une prospection performante
- Réussir les prises de rendez-vous au téléphone : un comportement, une démarche relationnelle

Performer son entretien de vente :

- Découvrir le contexte de son prospect
- Personnaliser l'argumentaire
- Ajuster la combinaison : prix volume marge
- Savoir conclure l'entretien

Savoir gérer le retour client :

- Consolider la relation pour la fidéliser
- Amélioration de l'offre par le retour client
- Evaluer sa performance

Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, actualisation d'un tableau de bord de prospection

La validation

Attestation descriptive de formation

Prix de la session

Intra : 3150.00€

Inter : 480.00€

+ INFOS

Pour toute information et inscription

Florence KRECINA

f.krecina@filea.eu

03 88 15 58 65

Mise à jour 171206