



BIEN CHOISIR SA CLIENTELE POUR GARANTIR SON SUCCES COMMERCIAL - AC2

Objectifs de la formation

Améliorer l'efficacité de la prospection commerciale

Objectifs pédagogiques

Savoir élaborer un plan de développement à partir du positionnement de l'entreprise sur son marché

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

Définir sa clientèle :

- Cibler sa clientèle
- Choisir un positionnement
- Les différents critères

Les ressources de données :

- Fichiers clients
- Bases de données
- Qualification et enrichissement de la base

Les trois piliers de la relation client sur les réseaux sociaux :

- L'échange et le partage
- La réactivité
- La transparence

Analyser les risques clients :

- Le diagnostic du secteur
- Les agissements de la concurrence
- Le risque financier

Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, présenter un plan d'actions commerciales

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

La Porte de France - 25 rue de Lausanne
67000 Strasbourg

T.03 88 15 58 68 - F.03 88 15 58 69

contact@filea.eu

SARL au Capital de 103000€ | RCS STRASBOURG B413033093
SIRET 41303309300043 | APE 8559A