La prospection pour trouver des clients

Objectif

Maîtriser des méthodes de gestion et de développement commercial permettant de rentabiliser, dynamiser et pérenniser les entreprises.

Pour cela, la formation dispensée permettra aux participants d'acquérir les capacités suivantes :

- Définir sa cible de prospect,
- Exploiter les différents modes de prospection.

Durée

Une journée (7h) à une journée et demi (10.5h).

Tarifs

480€ HT par pers / jour soit 576€ TTC. Possibilité de prise en charge par votre O.P.C.O.

Format

Session en groupe de 3 à 6 pers.

Public visé

Chef d'entreprise, artisans, et toute personne chargée du développement commercial de l'entreprise.

Prérequis

Personnes ayant vocation à une pratique régulière de la relation humaine.

Qualité du formateur

De formation supérieure en management et d'une longue expérience en développement d'entreprise.
Votre formateur aide quotidiennement les chefs d'entreprise dans la définition de leur offre et leur développement commercial.

Conditions évaluation

Evaluation par questionnement et/ou constat de pratique par le formateur en cours et en fin de séance(s).

Programme

Module : Etablir sa stratégie de prospection

Déroulement de la formation

Le but de la formation est d'acquérir et comprendre les principes de ciblage de ses prospects et des différentes méthodes de prospection.

- Apprendre à construire une base de prospects en relation avec sa/ses cibles en fonction de :
  - la taille d'entreprise,
  - le secteur d'activité, le métier, etc…
  - la géographie, la zone de chalandise,
  - proximité / organisation de tournées.
- Apprendre à structurer sa base de prospection pour en permettre une utilisation efficace, savoir retravailler certains champs de données.
- Connaitre les fonctions de tableur pour un exploitation du fichier :
  - la fonction filtre,
  - la fonction rechercher,
  - le tri.
- Apprendre les différentes méthodes de prospection, les techniques, leurs avantages et leurs contraintes :
  - porte-à-porte,
  - téléphone,
  - emailing, publipostage,
  - réseaux.
- Apprendre à adapter la méthode à la cible.

Exercices pratiques :

Lors de la séance, vous pourrez mettre en application la théorie avec des cas pratiques sur les différents sujets abordés :

- Ciblage sur des bases de données,
- Exercice de préparation de tournée,
- Exercice de publipostage,
- Pitch de porte-à porte,
- Pitch de prospection téléphonique.

Contact :

48, rue Georges Ohnet
31200 Toulouse
Tél : 05 82 95 59 92
Email : conseil@codeaf.net
www.codeaf.net

Formation accessible aux PSH selon conditions. Locaux accessibles aux PMR.

SAS au capital de 20.000 Euros –RCS Toulouse – SIRET 751 748 443 00023 – APE 7022Z
Numéro d'activité d'organisme de formation 73 31 06732 31 certifié QUALIOPI