

PROSPECTER POUR ELARGIR SA CLIENTELE



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

DORDOGNE

Cette formation vous permettra de préparer et de mener des actions de prospection afin de gagner des nouveaux clients

Formation
Qualifiante

Niveau
Initiation

Présentiel

Financement possible



Vos objectifs

- Elaborer une stratégie de prospection en adéquation avec votre marché, vos cibles, vos produits et/ou vos prestations et vos objectifs de développement
- Acquérir les techniques et les méthodes de prospection
- Elaborer des fichiers de prospection et les outils nécessaires à la démarche prospective
- Construire un plan de prospection et des indicateurs d'évaluation



Pré-requis

- Aucune connaissance spécifique n'est requise pour cette formation



Les + de la formation

- Formation adaptée à la petite entreprise artisanale
- Formation délocalisable sous réserve d'un nombre de stagiaires suffisants
- 82% des personnes formées déclarent avoir gagné en compétence suite à cette formation

Tarif

Inscription : 35 €
Tarif hors financement* : 210 €

** possibilité de prise en charge de votre formation, nous contacter*



Durée

1 jours soit 7h



Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 10



Public

Tout public

Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année.
Consulter le calendrier des formations sur

www.artisanat24.com

Si vous avez des besoins spécifiques liés à un handicap, nous contacter



Programme

Analyse commerciale et stratégie de prospection

- Le marché, la concurrence
- La clientèle, les résultats commerciaux
- Les menaces et opportunités à prendre en compte
- Le positionnement de l'entreprise, de l'offre
- Les objectifs de prospection, CA, marge, parts de marché
- Le ciblage
- La construction des fichiers

Le plan d'action de prospection

- Le choix des actions adaptées et le marketing direct (mailing, phoning, emailing...)
- Le choix des actions de communication (salon, relations presse, réseaux sociaux, ...)
- Le choix et la création des outils et supports de communication (cartes de visite, site internet, flyers, pressbook, plaquette... mais aussi fiche contact, planning relance, planning rendez-vous...)
- La construction méthodologique d'une action de prospection (objectifs, déroulement, budget, calendrier) et les indicateurs de mesure de résultats.



Méthodes et moyens pédagogiques

Techniques d'animation

- Pédagogie active et participative, basée sur l'échange de pratiques
- Simulation de jeux de rôles

Ressources

- Salle équipée d'un vidéo projecteur et d'un paper-board

Outils supports

- Support de formation et documents réglementaires remis aux stagiaires

Encadrement

Vincent DANTIN Agent développement économique de la Chambre des Métiers Dordogne

Suivi et évaluation

- Feuille d'émargement
- Test de positionnement
- Attestation de fin de formation



Pour aller plus loin

Construire et développer son offre commerciale

Objectif principal : Renforcer vos actions commerciales, promouvoir et vendre vos produits et vos services



Vendre mes produits et Services

Objectif principal : d'améliorer les résultats commerciaux de votre entreprise artisanale et de développer vos relations commerciales en gagnant en efficacité.



Entretenir ma relation client

Objectif principal : Identifier les bon clients, d'engager des actions commerciales adaptées à votre clientèle et de gérer vos avis clients.

Contactez-nous !

Chambre de métiers et de l'artisanat de niveau départemental Dordogne

Pôle Interconsulaire | Zone cré@vallée Nord | Boulevard des Saveurs
24430 Coulounieix-Chamiers
www.artisanat24.com

Information et inscription :
05 53 35 87 00 conseil@cm24.fr



SIRET : 130 027 923 00148 DORDOGNE NAF 9411Z
Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région

1^{ER} RÉSEAU DE FORMATION AUX MÉTIERS DE L'ARTISANAT



Union Européenne



RÉGION
Nouvelle-Aquitaine

La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe
agissent ensemble pour votre territoire



Chambre
de
Métiers
et de l'
Artisanat

NOUVELLE-AQUITAINE
DORDOGNE