

Développer son portefeuille client

Objectifs de la formation :

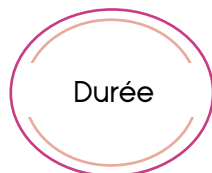
Mettre en place une stratégie de prospection

-  Définir son plan de prospection
-  Appliquer une démarche de prospection efficace

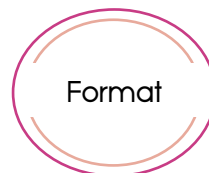
Conditions d'accès

-  **Public** : Professionnels du commerce et du marketing,
-  **Prérequis** : Notions de bases en commerce
-  Accessible aux personnes en situation de handicap

Organisation de la formation



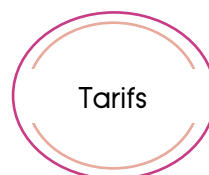
14 H
Soit 2 jours



Présentiel
Inter – Intra



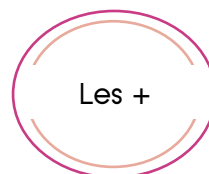
Sur Contact



Inter : sur contact
Intra : sur devis



Participant



Les +

Intervenant diplômé
Formation Modulable
Ludo pédagogie



Contenu de la formation :

1^{er} Objectif pédagogique : Définir son plan de prospection

-  Rappeler les fondamentaux de la prospection
-  Distinguez les leviers de performance
-  Choisir le type de prospection adaptée
-  Associer la stratégie de prospection à son activité

2^{ème} Objectif pédagogique : Appliquer une démarche de prospection efficace

-  Inclure les bases de la prospection à son secteur
-  Sélectionner les techniques et outils adaptés à son activité
-  Décider de la mise en place des actions de prospection.
-  Expliquer sa stratégie de prospection

Moyen pédagogiques et techniques

Pédagogiques

-  Méthodes Pédagogiques actives
-  Technique d'animations proactive
-  Ludo pédagogie
-  Mise en situation réalistes
-  Expertise des formateurs

Techniques

-  Salle équipée
-  Vidéo projecteur
-  Ordinateurs portables avec suite bureautique
-  Plateforme LMS (Classroom)

Validation de la formation :

Certificat de réalisation



Cap' Formations



07-57-00-88-58



2 rue Claude Berthollet
81100 Castres



contact@capformationstarn.fr

Moyens et méthodes d'évaluation

Moyens

-  Feuille de présences signées par le stagiaire et le formateur toutes les demi-journées.
-  Certificat de réalisation de l'action de formation.

Méthodes

-  Quizz
-  Ateliers
-  Tests
-  Mise en situation
-  Questionnaire de satisfaction de la formation à chaud et à froid.

Responsable

Audrey MOURET
07-57-00-88-58
contact@capformationstarn.fr