






## Développer son portefeuille client

### Objectifs de la formation :

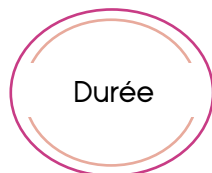
#### Mettre en place une stratégie de prospection

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

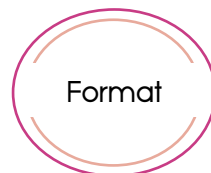
### Conditions d'accès

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

### Organisation de la formation



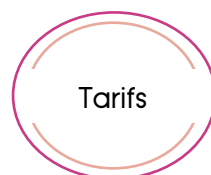
Durée  
14 H  
Soit 2 jours



Format  
Présentiel  
Inter - Intra



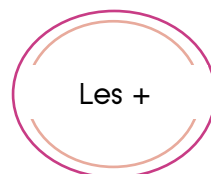
Dates  
Sur Contact



Tarifs  
Inter : sur contact  
Intra : sur devis



Participant



Les +  
Intervenant diplômé  
Formation Modulable  
Ludo pédagogie



07-57-00-88-58







2 rue Claude Berthollet  
81100 Castres







contact@capformationstarn.fr

## Contenu de la formation :

### 1<sup>er</sup> 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<sup>ème</sup> 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 ne 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 pédagogique

**Paul Cindy**  
**07-57-00-88-58**  
**contact@capformationstarn.fr**