

Développer son portefeuille client

Objectifs de la formation :

Mettre en place une stratégie de prospection

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

Conditions d'accès

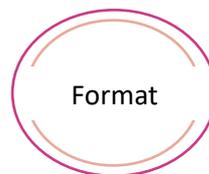
- Cap' **Public** : Professionnels du commerce et du marketing,
- Cap' **Prérequis** : Notions de bases en commerce
- Cap' Accessible aux personnes en situation de handicap

Organisation de la formation



Durée

14 H
Soit 2 jours



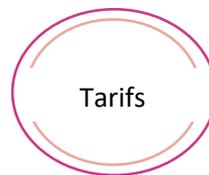
Format

Présentiel
Inter - Intra



Dates

Sur Contact



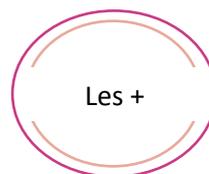
Tarifs

Inter : 750 € HT / participants
Intra : sur devis



Participant

Nom : Prénom



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

- Cap' Rappel des fondamentaux de la prospection
- Cap' Distinguez les leviers de performance
- Cap' Choisir le type de prospection adaptée
- Cap' Associer la stratégie de prospection à son activité

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

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

Moyen pédagogiques et techniques

Pédagogiques

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

Techniques

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

Validation de la formation :

Certificat de réalisation



Moyen d'encadrement

Nom et Prénom	Fonction	Domaines d'intervention en formation
Dupuy Isabelle	Formatrice indépendante	Commerce Stratégie Commerciale Développement

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.