

<b>Objectifs pédagogiques</b>	Identifier ses cibles pour prospecter Constituer et gérer une base de données de prospection, de fidélisation. Élaborer et améliorer son argumentaire Savoir traiter des situations de blocages, des objections Mettre en place des indicateurs de suivi de votre prospection Développer votre chiffre d'affaires
<b>Prérequis</b>	Savoir utiliser aisément un tableur, un traitement de texte, une messagerie électronique. Admission après entretien
<b>Public concerné</b>	Artisans, Commerçants, Auto-entrepreneurs, Créateurs d'entreprises, Dirigeant ou responsable de services de TPE/PME. Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
<b>Contenu et progression pédagogique :</b>	<b>Préparer la prospection</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Analyser l'environnement, la concurrence, vos forces et vos faiblesses</li><li>• Déterminer votre/vos cible(s) (segmentation, positionnement, vos fichiers de prospection) et vos objectifs réalistes</li><li>• Mettre en place un plan d'actions organisationnel et temporel</li></ul> <b>Connaitre et utiliser les outils et techniques de prospection et de fidélisation</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Obtenir un premier rendez-vous</li><li>• Définir les axes de votre prospection directe et indirecte</li><li>• Préparer, conduire et analyser un premier entretien de vente</li><li>• Savoir questionner, écouter et argumenter pour convaincre</li><li>• Répondre aux objections</li><li>• Préparer et gérer ses opérations de fidélisations</li><li>• Connaître les fondamentaux de la législation en vigueur pour maîtriser votre relation client (prospection et fidélisation)</li></ul> <b>Élaborer vos outils de suivi</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Organiser une relance efficace</li><li>• Mettre en place une démarche de progression et d'auto-évaluation</li></ul>
<b>Méthode et moyens pédagogiques</b>	Le formateur expert alterne entre méthode expositive, interrogative, active, découverte, participative et expérientielles, en tenant compte de la situation des participants
<b>Nombre de stagiaires</b>	De 3 à 6 stagiaires maximum <i>Pour une formation individuelle personnalisée, nous consulter</i>
<b>LIEU</b>	Intra Entreprise ou Formation à distance/Visio Formation
<b>DUREE de la session</b>	<b>2 Jours (14 heures)</b>
<b>Organisation de la formation à distance</b>	Il convient de disposer d'une bonne connexion internet et de prévoir un temps d'appropriation des outils dédiés à la formation à distance. Des informations complémentaires seront fournies en amont de la session.
<b>DELAIS D'ACCES</b>	<b>Nos formations sont sur mesure et les dates et horaires adaptés à vos besoins</b>
<b>COÛT H.T. GLOBAL</b>	560 € /personne/session de 2 jours.
<b>Modalité d'évaluation</b>	Questionnaire d'évaluation en amont, entretien, auto-évaluation, quizz, simulation, Certificat de réalisation (attestation).