

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CCI BAYONNE- CENTRE
CONSULAIRE FORMATION
CCI FORMATIONS BAYONNE
05.59.46.58.03
cciformations@bayonne.cci.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salaré(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Tests

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Commerciaux sédentaires et itinérants,
assistants commerciales, vendeurs magasin

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

• Comprendre les enjeux de la prospection • Savoir définir les objectifs de prospection en adéquation avec la stratégie de développement de l'entreprise • Savoir structurer et analyser son portefeuille clients et prospects • Maîtriser les outils de la prospection • Savoir les utiliser à bon escient en fonction des objectifs visés • Savoir mettre en œuvre une prospection efficace • Savoir évaluer et ajuster ses actions de prospections

Contenu et modalités d'organisation

DONNER DU SENS À LA PROSPECTION - Pourquoi prospecter ? Quels en sont les enjeux pour l'entreprise ? - Mettre en adéquation sa prospection avec la stratégie de développement de l'entreprise - Lever les freins et aborder la prospection différemment - Mettre en place une prospection qui convienne **ANALYSER ET HIÉRARCHISER SON PORTEFEUILLE CLIENTS ET PROSPECTS** - Mettre à jour son portefeuille clients : organisation et qualification - Définir le potentiel de développement pour chacun - Créer une base de données prospects qualifiée et adaptée à mes objectifs **LES OUTILS DE PROSPECTION** - Revue de détail des outils performants : de l'approche directe au virtuel - A quels moments et pour quels objectifs utiliser chacun d'eux ? - Quels retours directs et indirects en attendre ? **ORGANISER SA PROSPECTION** - Créer et mettre en place un plan de prospection efficace - Définir les bonnes cibles et décider des actions prioritaires - Fixer les objectifs et les indicateurs de réussite - Évaluer le budget et les acteurs

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**

Validation(s) Visée(s)

> **Attestation de fin de formation**

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00215317	du 01/07/2021 au 02/07/2021	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION		Non éligible	
00229976	du 30/09/2021 au 01/10/2021	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION		Non éligible	
00278531	du 19/09/2022 au 20/09/2022	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION		Non éligible	

00335726

du 03/04/2023 au
04/04/2023

Bayonne (64)

CCI BAYONNE-
CENTRE
CONSULAIRE
FORMATION

Non
éligible

FPC

00335727

du 16/10/2023 au
17/10/2023

Bayonne (64)

CCI BAYONNE-
CENTRE
CONSULAIRE
FORMATION

Non
éligible

FPC