Ref. formation 202012087276

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CAMPUS DU LAC
Céline MEYNARD
05.56.79.52.00
formation.courte@campusdulac.com

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller en insertion professionnelle
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Commerciaux sédentaires et itinérants, assistantes commerciales, vendeurs magasin

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Nature de l'action : Acquisition de compétences - 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

Tour de table et définition des objectifs et problématiques de chaque participant DONNER DU SENS À LA PROSPECTION Pourquoi prospecter ? Quels en sont les enjeux pour l'entreprise ? Mettre en adéquation ma 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 en 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 Evaluation des acquisitions : Quizz de connaissances.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours ***Non renseigné***

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
00217196	du 04/01/2021 au 31/12/2024	Libourne (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	FPC
00217195	du 04/01/2021 au 31/12/2024	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	FPC
00559332	du 22/01/2024 au 31/12/2028	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	FPC