

# Apprendre à prospecter et conquérir de nouveaux clients

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

MOOVEUS  
Karine CHUROUX  
06.02.13.31.28  
karine.churoux@mooveus.fr

## 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 directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Pour les porteurs de projet, les entrepreneurs  
ou futurs créateurs d'entreprise qui cherchent  
à développer leur portefeuille client ou  
conquérir de nouveaux marchés.

### Prérequis pédagogiques :

Prérequis : savoir faire usage des outils  
bureautiques et posséder une connaissance  
sommaire des fondamentaux du web.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Développer des compétences commerciales clés Comprendre les différentes étapes de la commercialisation Comprendre comment gérer des outils de suivis d'activité Assimiler les techniques de management d'équipe Explorer et travailler les techniques de fidélisation client Découvrir le langage marketing et apprendre à utiliser les outils de communication

## Contenu et modalités d'organisation

Module 1 - Prospecter - Prospection efficace par un ciblage « prospect » en adéquation avec l'offre - Rédaction de scripts téléphoniques et techniques d'e-mailing Module 2 - Communiquer - Maîtriser les règles de communication sur les réseaux sociaux - Constituer un réseau de partenaire utile à l'activité Module 3 - Commercialiser - Respecter les étapes d'une vente réussie - Savoir traiter les objections à l'achat et utiliser des techniques de vente - Apprendre à gérer son emploi du temps et ses priorités Module 4 - Entretenir une relation client de qualité - Appliquer des techniques de recommandation - Maîtriser la fidélisation client pour l'augmenter Module 5 - Accompagner une équipe commerciale - Mettre en place des outils de suivi d'activité - Maîtriser des techniques de cohésion d'équipe - Apprendre à gérer les conflits et à motiver les collaborateurs

Durées de la formation \*18h en cours du jour

Commentaires sur la durée hebdomadaire

A distance et/ou en présentiel

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Individualisé

## 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
00332471	du 01/01/2023 au 31/12/2023	(86)	MOOVEUS		Non éligible	
00332473	du 01/01/2023 au 31/12/2023	(87)	MOOVEUS		Non éligible	
00375821	du 01/01/2024 au 31/12/2024	(86)	MOOVEUS		Non éligible	
00375822	du 01/01/2024 au 31/12/2024	(87)	MOOVEUS		Non éligible	