Ref. formation 202210150432

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'off re - 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

Commentaires sur la durée hedmomadaire **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	Poitiers (86)	MOOVEUS		Non éligible	FPC
00332473	du 01/01/2023 au 31/12/2023	Limoges (87)	MOOVEUS		Non éligible	FPC
00375821	du 01/01/2024 au 31/12/2024	Poitiers (86)	MOOVEUS		Non éligible	FPC
00375822	du 01/01/2024 au 31/12/2024	Limoges (87)	MOOVEUS		Non éligible	FPC