

## Prospecter et fidéliser ma clientèle (en distanciel)

### Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

### Organisme responsable et contact

CMAR NOUVELLE-AQUITAINE - SIÈGE  
Aurélie FRAPPIER-TONDELLIER  
06.31.13.67.82  
cmar-formation-continue@artisanat-nouvelle-aquitaine.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 :

Entretien  
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

#### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

#### Conditions d'accès :

Accès via une connexion sur plateforme

#### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

#### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

### Objectif de la formation

Identifier et exploiter ses atouts marketing Utiliser les leviers stratégiques de développement de sa clientèle. Appliquer les outils et techniques de prospection et de fidélisation de sa clientèle

### Contenu et modalités d'organisation

S'APPROPRIER LES BASES DU MARKETING • Pourquoi fidéliser et prospecter • Appréhender les principes généraux du marketing • Adapter sa stratégie commerciale à sa clientèle • Citer les composants du marketing client • Intégrer la fidélisation au cœur de la stratégie marketing • Evaluation

Durées de la formation \*4h en FOAD

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
00412195	du 10/11/2023 au 31/12/2024	(17)	CMAR NOUVELLE-AQUITAINE - CMA DE LA CHARENTE-MARITIME		Non éligible	FPC