Savoir se vendre : Développer son portefeuille client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CHECK'UP FORMATION
ELODIE DA DALT
06.46.73.37.74
contact@checkup-formation.fr

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

un entretien préalable pour évaluer les besoins, les contraintes et ajuster la formation et son accompagnement suivi post formation.

Prérequis pédagogiques :

Tout type de profil amené à développer son portefeuille client pour augmenter son chiffre d'affaires et sa visibilité. Aucun pré-requis. Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour les adaptations nécessaires.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Identifier ses objectifs et sa cible. Développer son pitch de présentation. Qualifier ses prospects et sélectionner les axes de prospection. Mettre en place un plan d'action et alimenter un fichier de prospection.

Contenu et modalités d'organisation

? Organiser et préparer sa prospection Définir ses objectifs SMART et les indicateurs de réussites. Définir les bonnes cibles et décider des actions prioritaires. Gérer son agenda de prospection. *Exercice : Mise en situation. ? Analyser, choisir et maîtriser les axes de prospections Identifier les axes de prospections directs et indirects (mailing, téléphone, emailing, prescripteurs, conférences, recommandations, etc.) *Exercice : Mise en situation. ? Apprendre à rendre un message impactant Construire un "pitch" de présentation. Observer son interlocuteur et pratiquer l'écoute active. *Exercice : Mise en situation. ? Assurer le suivi de sa prospection Mettre en place un tableau de suivi de prospection et/ou utiliser un CRM. Mesurer la performance de vos actions. Établir un plan de relance et de suivi. Faire de chaque client un apporteur d'affaires. *Exercice : Mise en situation. *Les exercices sont adaptés et personnalisés selon les besoins des apprenants et du groupe. Chaque participant.e repartira avec une méthodologie et un plan d'action personnalisé pour mener à bien ses actions de prospection et augmenter son portefeuille client.

Commentaires sur la durée hebdomadaire

Parcours de formation personnalisable ?

Chaque participant aura un plan d'action personnalisé.

Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Pour aller plus loin, il est vivement recommandé sur cette formation un accompagnement sur-mesure post formation, vous assurant ainsi un suivi d'expert et une garantie de résultats. Découpées par rendez-vous d'une heure, nos formules vont jusqu'à un total de 6h d'accompagnement. Elles sont applicables aux formations en individuel ou en mini-groupes (maximum 3 personnes), favorisant ainsi l'intelligence collective.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00424011	du 11/12/2023 au 31/12/2024	Bordeaux (33)	CHECK'UP FORMATION		Non éligible	FPC