

# Trouver de nouveaux clients

1 jour - 7 heures

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Déterminer ses cibles, sa stratégie d'approche et préparer son plan d'actions de prospection
- Connaître et utiliser les outils de prospection adaptés pour développer son fichier de prospects et acquérir de nouveaux clients
- Être plus à l'aise dans sa posture lors de la prospection clients pour commercialiser ses prestations

## PROGRAMME

- **Connaître et cibler ses futurs clients**
  - Qui sont mes clients ? Où sont-ils ? Comment me mettre en contact rapidement avec eux ?
  - L'importance de la veille commerciale
  - Préparer son argumentaire
- **Développer un plan d'action de prospection**
  - Clarifier vos objectifs principaux et secondaires de développement
  - Choix de ses actions de prospection en fonction de son activité, de la cible et de son budget
  - Établir et respecter son planning pour trouver rapidement ses premiers clients
- **La méthodologie d'une relation client réussie**
  - La découverte du client, les informations essentielles
  - Valoriser son savoir-faire et se démarquer de la concurrence
  - Conseiller- Convaincre- Rassurer
  - Optimisez sur la force du collectif

## MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel.

Modalités pédagogiques : Formation alternant théorie et exercices pratiques.

Présentation / démonstration sur vidéo projecteur ou tableau – jeu de rôle.

## FORMATEUR

Cette formation est animée par un spécialiste en « Développement commerciale ». CV formateur disponible sur demande.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation).

Évaluation de satisfaction.

## ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles (ascenseurs et locaux aux normes d'accueil). Le référent

Handicap est à votre disposition pour toutes questions et adaptations.

Mail : [cad.hautesavoie@cma-auvergnerhonealpes.fr](mailto:cad.hautesavoie@cma-auvergnerhonealpes.fr)

## LES +

- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Savoir décrocher un RDV
- Taux de satisfaction sur cette thématique : **données disponibles sur le site Internet**

## PUBLIC

- Chef(e) d'entreprise
- Conjoint(e), collaborateur/associé
- Salarié(e)
- Demandeur d'emploi

## PRÉREQUIS

Aucun

## LIEU

CMA HAUTE-SAVOIE- Annecy

## DATES / HORAIRES

Lundi 18 mars 2024

Lundi 25 mars 2024

Mardi 1<sup>er</sup> octobre 2024

➔ De 8h45 à 12h00 & 13h00 à 16h45

## TARIF

224 € nets de taxe

Participation de 49 € pour les TNS (Travailleur Non-Salariés) sous réserve de la décision du financeur.

## DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 6 stagiaires est atteint.

## CONTACT : PÔLE FORMATION

28 av de France – BP 2015

74011 ANNECY Cedex

04 50 23 14 71

[formation.hautesavoie@cma-auvergnerhonealpes.fr](mailto:formation.hautesavoie@cma-auvergnerhonealpes.fr)

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.