

## DÉVELOPPER MES VENTES

## Organiser ma prospection clients

Code CMK3

## MDD 9



Collectif



Distanciel

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Préparer une prospection adaptée
- Convaincre ses futurs clients de nous rencontrer
- Conduire des actions efficaces pour développer sa clientèle

Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Concevoir une stratégie commerciale
- Élaborer un plan de prospection

## PROGRAMME

NOUVEAU  
PROGRAMME**Préparer la stratégie de prospection**

- Déterminer la cible et le potentiel clientèle
- Identifier l'accessibilité des prospects
- Choisir ses moyens de prospection (approche directe et indirecte)
- Constituer votre fichier de prospection en fonction de votre cible
- Définir votre plan d'actions : priorités et échéances

**Identifier les points clés d'une bonne prospection**

- Connaître les méthodes d'organisation de la prospection
- Avoir conscience des barrages possibles et de la posture à adopter
- Rédiger son scénario de prospection et valoriser son offre
- Identifier la nécessité de la relance et du suivi

**Concevoir votre prospection**

- Construire et utiliser son réseau pour prospecter
- Obtenir un premier rendez-vous : approche directe et indirecte
- Préparer, conduire et analyser vos entretiens de vente

**Assurer le suivi et analyser les retombées de votre prospection**

- Identifier les indicateurs pour piloter la performance de votre prospection

## MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences et de mises en situations
- Exercices pratiques et analyse de situations professionnelles

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Attestation de formation

**Public**

- Créateurs/repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

**Prérequis**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**Durée de la formation**

2 jours / 14 heures

**Dates et lieux de la formation**

Contactez le service formation ou consultez notre site Internet pour connaître les prochaines dates.

**Délais d'accès à la formation**

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.

**Formateurs**

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

**Accessibilité**

Session accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour toute autre situation de handicap, contactez le service formation.

**Tarif**

560 euros

**Autres financements**

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ [formation@bge-terresdeloire.fr](mailto:formation@bge-terresdeloire.fr) ☎ 02 18 88 93 54