

Organiser sa prospection client

Code DEVCO4

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Élaborer une séquence de prospection multicanal efficace et adaptée à sa cible.
- Sécuriser la démarche de prospection en respectant les obligations légales (RGPD).
- Structurer son argumentaire commercial et sa prise de contact à l'ère du numérique.
- Mettre en place un système de suivi des prospects et analyser les résultats.

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

- Élaborer un plan de prospection
- Élaborer un plan d'actions de réseautage

Nouveau
Programme

PROGRAMME

Stratégie, ciblage et conformité

- Déterminer la cible idéale et le potentiel marché (Segmentation).
- Choisir ses canaux de prospection (approche directe, indirecte, digital).
- Constituer et qualifier son fichier de prospection en fonction de sa cible.
- Utiliser son réseau pour identifier et qualifier des prospects.
- Sécuriser sa démarche : Les principes du RGPD et la conformité du fichier.

Mise en œuvre

- Structurer sa séquence de prospection multicanal.
- Rédiger son scénario de prise de contact.
- Prendre conscience des barrages possibles et les désamorcer.
- Obtenir le premier rendez-vous : Techniques d'accroche et de qualification.

Suivi et efficacité

- Connaître les méthodes et outils d'organisation de la prospection.
- Identifier la nécessité de la relance et définir son scénario.
- Analyse des retombées : Identifier les indicateurs pour piloter la performance de la prospection (taux de conversion, nombre de RDV)...

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas



Collectif



Distanciel



Public

- Créateurs / Repreneurs d'entreprise
- Chefs d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates 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

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr

Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

560 €



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
Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

☎ 02 18 88 93 54

✉ formation@bge-terresdeloire.fr