

Recruter de nouveaux clients

V2 - Avril 2023



2 jours - 14 H

Inter ou Intra entreprise

Groupes de 4 à 12 personnes

Possibilité de formations sur toute la France métropolitaine

Nous contacter pour toute demande de date.

Tarifs

Intra-entreprise : 2890 € (hors frais déplacement/hebergement du formateur si besoin)

Inter-entreprise : 950€/personne

Nos formations peuvent être prises en charge en totalité ou pour partie par votre fonds de formation (OPCO)

A qui s'adresse cette formation ?

Tout professionnel amené à vendre des produits ou services.

Quels sont les pré-requis ?

Aucun

Cette formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre et la possibilité de le faire seront identifiés au cours d'un entretien préalable. Contactez-nous pour en parler

Compétences professionnelles

A l'issue de la formation le participant sera en mesure de s'approprier et piloter sa stratégie d'acquisition client.

Objectifs pédagogiques

Définir et formaliser le tunnel de vente dans un objectif d'acquisition de nouveaux clients

Identifier les étapes, les objectifs, les actions et le résultat attendu

Concevoir les prototypes de solutions, les moyens tactiques d'action et d'approches commerciales basées sur la prise en compte globale des observations issues de l'expérience et du parcours client

Programme de formation

METTRE EN PLACE DES PRE-REQUIS A L'ACQUISITION CLIENT

Présenter un parcours d'achat

Créer un persona

S'approprier une stratégie CRM

MAÎTRISER LA STRATÉGIE INBOUND

Identifier les fondamentaux de la méthodologie Inbound

Renforcer la relation avec les prospects

Concevoir un plan d'action

PILOTER LES KPIS

Identifier les leviers de croissance de l'entreprise

Formaliser l'outil de suivi

Gérer le CRM

Fidéliser

Suivi de l'exécution de la formation et des résultats

Feuille de présence signée par ½ journée

QCM écrit ou oral en cours et en fin de formation

Formulaire d'évaluation de la formation

Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices de mise en pratique.

Livret remis au choix du stagiaire sous format numérique ou papier.

Moyens techniques

Salle de formation adaptée avec vidéoprojecteur, Paper-board et connexion internet.

Formatrice



Laetitia CUISINAUD

Formatrice indépendante, spécialiste de la vente et du management. Je vous accompagne dans le processus de recrutement client.

Contactez nous