

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- **Maîtriser les différentes phases d'accueil et de la vente**
- **Se préparer en amont de la vente (réussir le premier contact, utiliser des formulations adaptées et convaincantes)**

PROGRAMME

- **Préparer et organiser sa prospection**
 - ✓ Connaître le marché sur lequel évolue son entreprise
 - ✓ Hiérarchiser ses cibles
 - ✓ Segmenter son portefeuille clients
 - ✓ Choisir ses moyens de prospection :
 - Approche directe
 - Approche indirecte
 - Réseaux sociaux
- **Décrocher des rendez-vous, réussir les premiers entretiens et suivre sa prospection**
 - ✓ Du phoning à la prise de rendez-vous (franchir les barrages, accrocher l'intérêt avec un pitch commercial maîtrisé)
 - ✓ Réussir ses entretiens en face à face (connaître, convaincre, conclure)
 - ✓ Mise en place d'un plan de prospection

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques illustrés de cas pratiques (Jeux de rôles/approches gamifiées...)

FORMATEUR

- Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine du développement commercial
- Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

ACCESSIBILITÉ

Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter

LES



- **Amélioration de l'Efficacité Commerciale**
- **Meilleure Organisation et Planification**

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants TPE-PME de l'artisanat

PRÉREQUIS

Aucun

LIEUX DE FORMATION

75 : Paris 12^{ème}
77 : Chelles, Meaux, Melun, Provins
78 : Versailles, Mantes
91 : Evry, Etampes
92 : Nanterre
93 : Bobigny
94 : Saint Maur
95 : Cergy

DATES

Disponibles sur le site
www.cma-idf-formation.fr/

TARIF

Tout public : 245 € nets de taxe
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

CONTACT

Tél : 3006

DÉLAI D'ACCÈS

Candidature 48h avant le 1er jour de formation sous réserve :
D'un entretien de positionnement et de la vérification d'éventuels Pré-requis.
Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis.
Délai de réponse sous 48h

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France
72-74, rue de Reuilly - 75 592 Paris cedex 12

SIRET : 130 027 972 00012

Enregistré sous le NDA 11756120375
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de L'Etat.