CONCRETISER SES DEVIS ET VENDRE SES PRESTATIONS

Prospecter, vendre et fidéliser

Objectifs

- Prospecter, identifier les cibles, faire vivre un fichier de prospects
- Gérer sa relation clientèle
- Fidéliser, faire vivre son fichier clients

Contenu de la formation

- **Identifier les cibles Faire vivre un fichier de prospects**
  - Organiser sa stratégie : ciblage et plan d'actions Réaliser les contacts
- **Gérer sa relation clientèle**
  - Caractériser l'objectif
  - Préparer la rencontre
  - Analyser la situation
  - Construire son argumentaire
  - Vendre Assurer le suivi commercial et administratif
- **Fidéliser Faire vivre son fichier clients**
  - Maintenir le contact Informer la clientèle
  - Repérer les techniques de fidélisation
  - Méthodes de Travail

Les +

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

➔ Pour qui ?

Chefs d'entreprise artisanale, proches collaborateurs du chef d'entreprise

➔ Durée

14 heures – 2 jours

➔ Lieu de formation

CMA de l'Indre

RENSEIGNEMENTS

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Indre
Service Formation
31, rue Robert Mallet Stevens
36000 Châteauroux

Tél : 02.54.08.80.02/03
formation.continue@cm-indre.fr