TROUVER ET FIDELISER DE NOUVEAUX CLIENTS

Référence : BFC_FOP_TROUVER_FIDELISER_NX_CLIENTS

Thématique : Formation-Communication et commercial

Objectif

- **Effectuer votre propre diagnostic commercial pour détecter les leviers et actions à mettre en place de manière autonome.**
- **Positionner votre offre commerciale produits/services.**
- **Utiliser les outils de prospection.**
- **Identifier les technique de fidélisation de la clientèle.**

Public

Chef d'entreprise, conjoint, créateur/repreneur d'entreprise, demandeur d'emploi, salarié.

Programme

JOUR 1

- Connaître les nouvelles tendances de votre marché et des comportements d'achat.
- Les réalités d'aujourd'hui : augmentation de la concurrence, crise, influence des outils numériques, évolution des profils de clientèle.
- Les tendances de votre marché global et de votre secteur d'activité.
- Identifier les opportunités pour son entreprise.
- Repérer ses concurrents et leurs caratéristiques.
- Positionner son offre commerciale produits/services.
- Analyser les forces et faiblesses de son entreprise.
- Clarifier les attentes des clients d'aujourd'hui.
- Repérer les facteurs de différenciation vis-à-vis de la concurrence.
- Segmenter son marché.
- Choisir les couples produits/service clients à privilégier.
- Mettre en place un plan de communication.
- Définir les objectifs et résultats attendus.
- Hiérarchiser ses actions selon le budget, la cible clientèle, ses orientations stratégiques.
- Planifier et suivre les actions mises en place.

JOUR 2

- Utiliser les outils de prospection.
- Identifier les différents moyens de prospection : bouche à oreille organisé, démarchage téléphonique, réseaux sociaux, presse, fichier clients.
- Comparer les avantages et inconvénients de chacun : coût, facilité de mise en oeuvre,

résultats.
- Choisir le outils le mieux adapté à son propre cas de figure.
- Elaborer son plan de prospection.

Durée

2 jours

Formations complémentaires conseillées

- Mieux vendre mes prestations et produits
- Découvrez les réseaux sociaux et créer sa page Facebook Pro
- Création de site Internet

Prérequis et niveau de connaissance préalable

Aucun.

Moyens pédagogiques et techniques d'encadrements

- Formateur spécialisé en stratégie marketing et commerciale auprès des TPE
- Effectif de 5 à 10 stagiaires.
- Matériel nécessaire : un ordinateur qui permet aux utilisateurs de passer des appels téléphoniques ou vidéo via Internet, ainsi que le partage d'écran via Zoom.
- Classe virtuelle sur l'outil ZOOM : échanges en vidéo avec le formateur.

Suivi et évaluation de la formation

Feuille d'émargement par demi-journée en ligne via l'outil d'Edusign - Evaluation des acquis des stagiaires à la fin de formation - Attestation de stage.

Coût de la formation

Coût total pour 2 jours de formation : 490 euros ► voir les conditions générales de vente.
Ce coût peut être pris en charge par les financeurs de la formation. Des offres promotionnelles peuvent vous êtes proposées par nos services, sous certaines conditions.

Votre conseiller Chambre de métiers vous aide dans vos démarches et vous accompagne dans le montage du dossier de prise en charge de la formation.
Renseignez-vous en cliquant sur « Être rappelé » en bas de la fiche.

Réservez dès maintenant votre place

Attention, les places à nos formations sont limitées. Si cette formation vous intéresse, réservez votre place directement en ligne ci-dessous.

Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation d'handicap.
Référent Handicap sur chaque site de formation.
Pour les candidats à l'apprentissage, dispositif spécifique d'accompagnement, PAVA, contactez-nous

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Région Bourgogne Franche Comté
N°SIRET : 130 026 073 00010
N° déclaration d'activité formation : 27 39 01242 39
(cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

Mise à jour le 15/02/2023

Délivré par:

- 58 - Nevers : Délégation de Nevers 9 Rue Romain Baron, CS 80040 - 58027 NEVERS Cedex
- 89 - Auxerre : Délégation de l'Yonne 56-58 rue du Moulin du Président - BP 337 - 89005 AUXERRE Cedex
- 25 - Besançon : 101 Rue de Vesoul - 25000 BESANCON
- 39 - Dole : 2 Rue Louis de la Verne - 39100 DOLE
- 90 - Trévenans : 40 Grande rue - 90400 TREVENANS
- 21 - Dijon : Délégation Côte-d'Or 65-69 rue Daubenton - BP 37451 - 21074 DIJON Cedex
- 71 - Chalon-sur-Saône : Délégation de Saône-et-Loire - Centre d'affaires du Pont Jean Richard - 1 avenue de Verdun - 71103 CHALON S/S Cedex
- Formation à distance :
- 70 - Vesoul : 2 Rue du Dr Jean-Georges Girard - 70000 VESOUL

Prochaine session en cours de programmation. Vous pouvez dès à présent nous faire part de votre intérêt en cliquant sur "Être rappelé pour en savoir plus" depuis la page descriptive de l'offre sur votre plateforme.

Tarifs:

- Tout public - contact