

Prospecter et fidéliser votre clientèle

Référence : BFC_FOR_PROSPECTER_FIDELISER

Thématique : Développement d'entreprise

Objectif

Identifier et exploiter vos atouts marketing
Utiliser les leviers stratégiques de développement de votre clientèle
Appliquer les outils et les techniques de prospection ou de fidélisation de votre clientèle

Public

Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur, créateur d'entreprise.

Programme

1. **Appropriez-vous les bases du marketing**

- Fidélisez et prospectez
- Appréhendez les principes généraux du marketing
- Adaptez votre stratégie commerciale à votre clientèle
- Citez les composants du marketing client
- Intégrez la fidélisation au cœur de votre stratégie marketing
- Evaluation

2. **Développez la prospection et la fidélisation de votre clientèle**

- Améliorez votre service clientèle
- Augmentez la fréquentation de votre site web ou de votre point de vente
- Organisez des ventes promotionnelles
- Utilisez les outils du marketing digital : créez une communauté 2.0 et communiquez sur les réseaux sociaux
- Testez les outils du marketing traditionnel : le fichier client, le CRM, la communication traditionnelle, la participation à des salons ou à des événements
- Travaillez votre argumentaire commercial
- Mobilisez les différents outils de la fidélisation clientèle

Prérequis et niveau de connaissance préalable

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis
Nos formations digitales sont accessibles à partir d'une plateforme sur Internet. Pour en bénéficier, vous devez disposer d'une adresse e-mail valide, d'une connexion internet, d'un ordinateur équipé d'un navigateur et de systèmes d'exploitation adaptés *

* Nos formations ont été conçues pour être visualisées à partir d'un ordinateur pour plus de confort d'utilisation. Le fonctionnement à partir d'un smartphone ou d'une tablette est possible mais ne garantit pas l'ergonomie nécessaire pour un apprentissage optimal ni l'accès à toutes les fonctionnalités ou ressources.

Suivi et évaluation de l'action de formation

Plusieurs évaluations sont proposées tout au long de la formation pour s'assurer de manière pédagogique que les connaissances sont bien comprises :

- Quiz d'auto-évaluation à la fin de chaque module
- Quiz d'évaluation finale

Durée

4 heures

Coût de la formation

120 €
Possibilité de prise en charge financière selon votre statut, nous contacter.

Modalités d'inscription et délais d'accès

1. Demande d'information
Remplissez le formulaire de demande d'informations afin d'être contacté par un conseiller CMA proche de chez vous.

2. Inscription à la formation
Échangez avec votre conseiller CMA proche de chez vous pour compléter votre formulaire d'inscription.

3. Financement
Soyez guidé et accompagné par votre CMA pour faire financer votre formation.

Téléchargez la présentation du module en
cliquant ici

Cette formation vous intéresse ?!

N’hésitez pas à prendre contact avec nous, nous répondrons à toutes vos questions et vous guiderons dans toutes vos démarches d’inscription.

Démarrer mon inscription

Chambre de Métiers et de l’Artisanat de Bourgogne Franche-Comté
65-69 rue Daubenton - 21000 Dijon | Tél : 30 06
N°SIRET : 130 026 073 00028
N° déclaration d’activité formation : 27 39 01242 39
(cet enregistrement ne vaut pas agrément de l’État)

Mise à jour le 19/06/2026

Délivré par:

- Formation à distance :

Prochaines sessions:

- Formation à distance - Cliquez sur le bouton "Démarrer mon inscription" en bas de page, pour vous inscrire et accéder à la formation 24h/24 - Pas de date limite d'inscription

Tarifs:

- Créateur/Repreneur - contact
- Salarié - contact
- Dirigeant - contact
- Conjoint - contact