Professionnaliser votre prospection et la fidélisation de vos clients

> Découvrez les bonnes pratiques de la relation client

- **Formation continue**
- **Commercial - Communication**
- **Durée :** 14 heures
- **Modalité :** Présentiel
- **Tarif :** 420 €

Objectifs

- ACQUÉRIR une méthodologie pour structurer et organiser votre démarche de prospection
- DÉFINIR les actions commerciales pour le développement de vos ventes
- CONSTRUIRE une action ciblée pour développer une nouvelle clientèle

Tout savoir sur l'accompagnement

Contenu

Analyse du marché

- Connaître vos concurrents
- Comprendre l'évolution du comportement des consommateurs
- Identifier les opportunités de développement

Construction d'une offre commerciale attractive

- Présenter votre offre
- Vous doter des bons outils
- Définir vos atouts commerciaux

Organisation du plan de prospection

- Identifier et cibler vos prospects
- Définir un plan d'actions (moyens, budget, planning)
- Prospecter en face à face et lors d'un salon professionnel
- Générer des leads et les suivre

Mise en œuvre et suivi
- Élaborer un tableau de bord
- Proposer un devis
- Relancer les prospects
- Suivre et fidéliser ses clients

Organisation et modalités

Pour qui :
Créateur ou repreneur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, salarié, demandeur d'emploi, personne à titre individuel

Accès :
- Aucun prérequis
- Sous 48 heures avant le 1er jour de la formation sous réserve :
  - D'un entretien de positionnement
  - Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

Déroulement :
- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

Accessibilité :
Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : **condition d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap.**

Modalités d'évaluation :
- Acquis : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- Cas pratique tout au long de la formation

Tarifs et financement

- 420 € net de taxes
- Financement : Prise en charge possible

Contact & réservations

Vous souhaitez + d'informations ? Vous souhaitez vous inscrire en ligne ? Découvrez les prochaines sessions pour cette formation directement sur notre site web : **https://www.cma-occitanie.fr/catalogue/professionnaliser-votre-prospection-et-la-fidelisation-de-vos-clients-for-00377**

Les informations de cette fiche proviennent du site **www.cma-occitanie.fr** et sont données à titre indicatif ; elles peuvent être actualisées sans préavis. La date de dernière mise à jour de cette fiche est le : 29/10/2026. Date d'impression de ce document : 23/11/2026.

Siret : 130 027 931 00455. Consulter nos conditions générales de vente sur notre site internet.

Téléphone : 3006