

APPRENDRE A PROSPECTER DES NOUVEAUX CLIENTS

Développer son activité avec de nouveaux clients



APPRENDRE A PROSPECTER DES NOUVEAUX CLIENTS

Objectifs pédagogiques

- Identifier et comprendre la cible de marché idéale.
- Développer des techniques efficaces de communication et d'approche tous canaux de prospection
- Maîtriser les outils numériques et les réseaux sociaux pour la prospection.
- Apprendre à construire et entretenir un réseau professionnel solide.
- Savoir analyser les besoins et les attentes des clients potentiels.
- Développer des stratégies de suivi et de fidélisation des prospects, et suivre ses performances

Formateur, public et prérequis

- Public concerné : Toute personne responsable du développement de l'activité d'une entreprise (clients B2B, ou B2B2C, clients professionnels)
- Pré-requis : Aucun

La formation sera dispensée par notre formateur référent du Pôle Ventés

Méthodes mobilisées

- Méthode espositive et transmissive
- Méthode démonstrative
- Méthode interrogative
- Méthode expérientielle

Durée et Modalités de dispense de la formation

14 heures

Formation en distanciel ou présentiel, Pour toutes aides sur Google meet :

<https://support.google.com/meet/?hl=fr#topic=7306097>

Plan de formation

Introduction

- Présentation du programme, des objectifs et recueil des attentes des participants ;

Compréhension du Marché Cible

- - Analyse du marché et identification des clients potentiels (atelier Persona)
- - Étude des comportements et besoins des consommateurs, veille concurrentielle
- - Segmentation et ciblage stratégique (matrice et entonnoir de conversion)

Techniques de Communication et d'Approche

- - Méthodes de communication persuasives et identifier le circuit de décision
- - Techniques de prise de contact et d'accroche
- - Techniques de networking et de mise en réseau jusqu'à la recommandation

Utilisation des Outils Numériques et Réseaux Sociaux (linkedin)

- - Stratégies de prospection en présentiel et téléphone
- - Optimisation des réseaux sociaux pour la prospection via LinkedIn
- - Outils CRM et automatisation des processus

Construction et Entretien d'un Réseau Professionnel B2B

- #REF!
- - atelier sur la valeur marché et personal branding
- - Utilisation des recommandations et du bouche-à-oreille (atelier CRM)

Analyse des Besoins des Clients Potentiels

- - Techniques d'écoute active et d'entretien de découverte
- - création de pitch adaptés au persona et au type de prospection (téléphone, email, face à face, ...)
- - Création de propositions de valeur personnalisées (atelier arguments personnalisés)

Stratégies de Suivi et Fidélisation des Prospects

- - Planification et gestion du suivi des prospects (objectifs SMART)
- - Techniques de fidélisation et de recommandation
- - Mesure et analyse des résultats de la prospection, les ratios, le tunnel de prospection (plan d'action)

Questions / Réponses

Modalités de mise en oeuvre

- Le formateur partage son écran et :
 - o Création du plan d'action et suivi des actions prospections (tableau, CRM, ...)
 - o Planification des actions dans l'agenda des plages d'actions de prospection
 - o Ateliers de phoning, visite de prospects, de salons, ... avec des pairs, en binôme dans l'équipe

Modalités d'évaluations

- Questions orales et mise en situation ;
- Fiche d'évaluation ;

Modalités et délais d'accès

Pour toutes inscription à la formation, veuillez contacter AYONE FORMATIONS aux coordonnées suivantes : contact@ayone-formations.fr

Le délai d'accès estimé sera à minima de 1 semaine.

Tarif de la formation en Euros - Net de Taxes

Tarif : 890 par personne minimum 4

Accessibilité

AYONE FORMATIONS accorde une importance particulière à l'accueil des personnes en situation de handicap :

1. Prise de connaissance du handicap

Signalez dès que possible avant l'inscription à la formation votre handicap. Notre référent handicap échange avec l'apprenant afin de déterminer la typologie du handicap et les besoins de compensation nécessaires. Il se tient à votre disposition à tout moment pour un entretien

2. Identification de besoins spécifiques pour adapter le parcours de formation

Notre référent handicap définira avec vous :

- une prise en charge dès l'arrivée sur le lieu de la formation quand elle est en présentiel
- une coordination des actions avec le formateur
- un aménagement particulier de votre environnement de formation
- un accompagnement à l'aller et au retour sur le lieu de déjeuner
- si besoin un accompagnement dans vos démarches

3. Aide à l'identification de partenariat et de financement spécifique

Des dispositifs d'information existent pour répondre à vos questions

- Sur la construction des projets de formation, sur l'aménagement de parcours pour compenser votre handicap, en matière d'information sur les financements : Allez sur le site : monparcourshandicap.gouv.fr
- Pour trouver l'acteur le plus à même de répondre à vos besoins, connectez-vous au site agefiph.fr

4. Suivis spécifiques réguliers

Contactez-nous



contact@ayone-formations.fr



<https://ayone-formations.fr/>