

Développer votre prospection

Comment mettre en place une prospection efficace ?

392 Euros

Salariés : prise en charge possible par les organismes de financement de formation (O.P.C.O. Opérateurs de Compétences). **Pour les tarifs préférentiels Artisan ou conjoint-collaborateur, nous contacter.**

Indicateur de performance

La note globale de satisfaction est de **80 sur 100** (à l'issue des enquêtes à 10 jours et 2 mois).

Prérequis

Apporter une calculatrice et une clé USB

Durée et horaires

2 jours (14 heures)

de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Dates de la formation

Les vendredis 12 et 19 février

Les lundis 18 et 25 octobre

Objectif général

Organiser, planifier et suivre ses actions de prospection pour développer son chiffre d'affaires.

Objectifs Pédagogiques

- Définir ses objectifs - ses cibles - son offre.
- Identifier et mettre en place des outils de prospection et de gestion commerciale.
- Installer une relation commerciale pour mieux vendre ses prestations et/ou produits.

Délai d'accès

Un à soixante jours entre la demande d'inscription et l'entrée en formation. Ce délai varie en fonction du financement mobilisé et du délai d'accord de prise en charge.

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

1^{ère} journée

Organiser sa prospection

- Identifier les cibles et analyser le portefeuille clients.
- Sélectionner les bons outils de prospection et planifier les actions.
- Organiser la prise de rendez-vous et créer une relation commerciale.
- Suivre les actions de prospection.

2^{ème} journée

Créer des outils adaptés

- Construire un fichier de prospection.
- Créer un rétroplanning et un plan de prospection.
- Elaborer un guide d'entretien téléphonique et préparer l'argumentaire.
- Construire des outils de suivi (tableaux de bord, choix de ratios d'efficacité).

Adresse de la formation
CMA-CVL-CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX
N° d'activité : 24450381045 - N°SIRET : 130 027 980 00072

Email : formation-continue@cm-tours.fr - site internet : www.cma37.fr/article/se-former

Département Formation Continue
Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire
Gilles Barnerias et Annick Massina



Développer votre prospection

Comment mettre en place une prospection efficace ?



La CMA37 s'est dotée d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Méthode et moyens pédagogiques

Outils appliqués à son entreprise.

Le formateur s'appuie sur les produits ou prestations et sur le type de clientèle de l'entreprise.

Documents remis

Des documents de synthèse sont remis, ils reprennent toutes les notions abordées dans la formation.

Public

Chefs d'entreprise (artisans, commerçants, ...), conjoints, salariés ...

Nombre de participants

8 à 10 stagiaires

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

Un entretien **individuel est proposé** pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter sur un parcours formation adapté.

Il est remis à chaque futur stagiaire **un programme détaillé**, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription ou une convention de stage.

Un **questionnaire est complété en amont** pour chaque futur stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et **reste confidentielle**.

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une **boîte de réclamations suggestions** est à la disposition de tous les visiteurs, à l'accueil général de la CMA 37.

Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter **une enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Formaeva un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

Evaluation des acquis de la formation

A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en terme de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en oeuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

Suivi Post Formation

Un suivi individuel peut être proposé.

Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés. Le coût supplémentaire est facturé directement à l'entreprise (devis à demander).

Bilan Pédagogique du stage

Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.

Formateur

Annabelle DEROUANNE : Diplômée en communication et publicité, elle a exercé dans le domaine commercial pendant une vingtaine d'années. Puis, elle a créé sa propre entreprise de bâtiment, et y a intégré à terme un centre de formation. C'est la synthèse de ces expériences qui lui permet aujourd'hui de former et d'accompagner les créateurs et repreneurs dans la réalisation de leurs projets entrepreneuriaux.

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

Adresse de la formation
CMA-CVL-CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX

N° d'activité : 24450381045 - N°SIRET : 130 027 980 00072

Email : formation-continue@cm-tours.fr - site internet : www.cma37.fr/article/se-former

Département Formation Continue
Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire
Gilles Barnerias et Annick Massina

