

Développer le potentiel commercial de son entreprise

👤 PUBLIC CONCERNÉ
Dirigeants de TPE-PME,
entrepreneurs, managers

✓ PRÉREQUIS
Aucun

🕒 DURÉE
1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023
6 avril
10 octobre

📍 LIEU
CCI Essonne

💶 TARIF
450 € net

Objectifs

- Maîtriser son cycle de vente
- Apprendre les techniques de vente
- Piloter son activité commerciale
- Améliorer les résultats de son entreprise
- Augmenter son chiffre d'affaires

Programme

- Identifier votre cible commerciale, la typologie et les caractéristiques des clients qui achètent vos produits/services
- Développer un argumentaire efficace et adapté
- Où trouver vos prospects/clients ?
- Comment prospecter par téléphone ?
- Le rendez-vous client
- Les techniques de vente
- Piloter et suivre le processus de vente
- Avoir le bon état d'esprit et la bonne posture avec un prospect/client
- Les leviers pour booster votre activité commerciale
- Mise en situation

Prospection commerciale : gagner de nouveaux clients

👤 PUBLIC CONCERNÉ
Dirigeants, commerciaux,
créateurs, repreneurs

✓ PRÉREQUIS
Aucun

🕒 DURÉE
1 jour (7 heures)

📅 DATES 2023
6 juin
28 novembre

📍 LIEU
CCI Essonne

💶 TARIF
450 € net

Objectifs

- Définir sa cible de prospection
- Utiliser différents canaux de prospection/communication
- Organiser sa prospection
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés plus facilement
- Améliorer ses taux de conversion
- Définir un script de prospection efficace
- Décrocher des rendez-vous clients plus facilement

Programme

- Définir ses cibles
- Constituer son fichier de prospection
- Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects
- Choisir ses moyens de prospection :
 - les techniques d'approche directe : mailing, téléphone, e-mailing, etc.
 - les techniques d'approche indirecte : salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit
 - les réseaux sociaux