



STRUCTURER ET DEVELOPPER SA PROSPECTION COMMERCIALE

Public concerné

- Chef d'entreprise (artisans, commerçants...), conjoint, salarié, ...

Prérequis

- Aucun prérequis

Nombre de participants

- 6 à 8 stagiaires
- À déterminer si formation intra-entreprise

Durée - Horaires

- 2 jours
- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
- Durée adaptée si formation intra-entreprise

Tarifs

- **Tarif (journalier) artisan / conjoint avec statut :**
273 euros avant prise en charge. Avec les prises en charge actuelles du Conseil de la formation, le reste à charge est de 14,00 euros par journée de formation.

- **Tarif (journalier) autres publics :**
273 euros, prise en charge possible de la formation selon statut. Contactez votre conseiller.

- **Tarif (journalier) CPF futurs créateurs repreneurs :**
<https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/>

Tarifs applicables aux formations suivies en présentiel

- **Tarif formations en distanciel :**
sur demande

- **Formation intra entreprise :**
Devis sur demande

Dates et lieu de formation

Pour 2022

- Les 07-14/06 & 08-15/09
- Date à définir si formation réalisée en intra-entreprise

Objectif général

- Mettre en place un plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Définir ses objectifs, sa cible, son offre
- Planifier les étapes pour élaborer son plan d'actions
- Choisir les outils les plus adaptés

Programme

• Préparer la prospection

Définir ses objectifs, ses cibles et les marchés

Mettre en place un plan d'action de prospection, établir et respecter un planning

Rechercher des prospects : construire un fichier, identifier des sources d'informations, constituer une base de données, analyser et segmenter
Créer un persona et construire un argumentaire en fonction de sa cible.

• Organiser la prospection

Faire l'état de son portefeuille actuel

Connaitre les temps d'une prospection performante

Planifier les étapes

• Maîtriser les techniques de communication

Observer son interlocuteur et pratiquer l'écoute active

S'entraîner à la communication rapide avec l'Elevator Pitch

Argumenter pour convaincre

• Développer de nouvelles actions de prospection

Créer son réseau

Organiser des événements physiques ou à distance

Utiliser les outils de marketing direct

Développer son activité avec les outils de prospection digitaux

• Réussir ses entretiens de prospection

Comprendre le mécanisme des arguments performants

Utiliser les objections pour étoffer ses arguments

Dédramatiser la présentation de prix

• Gérer son agenda

Apprendre à créer un rythme de prospection

Maîtriser son agenda de prospection

Prévoir un suivi de prospection

Choisir le temps de relance et organiser la relance

Formateur

- Sanboy Lala, est titulaire d'un d'un diplôme d'études comptables et financières (DECF) et d'un diplôme préparatoire aux études comptables et financières DPECF). Après une première partie de carrière en tant que créateur d'un cabinet en gestion et stratégie commercial.



Renseignements et inscription

Votre contact formation :

Delphine BOURDON
02 38 42 12 78

Formation-continue.45@cma-cvl.fr

HANDICAP

Référent handicap du centre de
formation

Elodie GUIET
02 38 62 99 92

Formation-continue.45@cma-cvl.fr

L'établissement s'est doté 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.

- ORGANISME DE FORMATION
Chambre de Métiers et de
l'Artisanat Centre Val de Loire

N° de SIRET
130 027 980 00015

N° de déclaration d'activité :
enregistré sous le numéro
24450381045

Cet enregistrement ne vaut pas
agrément de l'Etat.

- SITE DE FORMATION DU
LOIRET :

44 Rue du Faubourg de
Bourgogne

45000 ORLEANS CEDEX

N° de SIRET
130 027 980 00023

Méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie active et ludique : formation pratique qui alterne des études de cas réels, des simulations et des entraînements aux méthodes de motivation - certains exercices peuvent être filmés - identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail - un apport méthodologique est apporté afin que le participant dispose de référentiels directement applicables.

Documents remis

- Un support de cours sur les outils et les méthodes est remis à chaque participant.

Indicateur de performance

- La satisfaction est recueillie via nos enquêtes sous notre outil HSW-Formaeva. Elles sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à 2 mois).

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- En amont de la formation, **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orientation vers l'action de formation adaptée à son besoin.
- A l'occasion des échanges, **un questionnaire** est complété et permet au conseiller d'identifier le parcours passé et les attentes du stagiaire afin de personnaliser et individualiser la formation. Une synthèse est ensuite remise au formateur, avant l'entrée en stage.
- A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est remis au candidat.

Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

- 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 **Horizontal Software un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

Évaluation 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 termes de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en œuvre 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 (devis sur demande).

Bilan pédagogique du stage

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