

La vente : prospection et relation client



Objectifs de la formation

Connaître les fondamentaux du marketing et l'importance de la relation client

Transformer ses méthodes de prospection pour gagner en efficacité

Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation

Programme

- Les fondamentaux du marketing pour mieux vendre
- Analyse de son environnement et des publics cibles
- Préparer sa prospection
- Réaliser sa routine commerciale et son plan d'actions
- Comprendre les enjeux de la relation client

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Exercices pédagogiques
- Alternance théorie/pratique

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques (sur le projet du site internet de l'apprenant le cas échéant)
- Attestation de présence ; attestation de compétences ; feuilles de présence émargées par demi-journée

Moyen matériels

- Salle formation, vidéoprojecteur, paperboard. Salle visio pour le distanciel

Tarif - financement

Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge et obtenir un devis.



Public

Dirigeants,
Responsable de la communication,
Techniciens commerciaux et toute personne en relation avec la clientèle



Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Dates et lieux de la formation

Rapprochez-vous de votre conseiller pour connaître les prochaines dates ou écrivez contact@intellectformation.fr

Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Formateur

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre vos besoins.