

## Conquérir de nouveaux clients à distance

Le contexte actuel exceptionnel nous oblige à repenser notre stratégie commerciale. Il est nécessaire de faire évoluer son approche commerciale et d'intégrer la relation distancielle comme étant un nouveau vecteur de business.

### LA FORMATION

#### Prérequis

Avoir déjà exercé une activité commerciale

#### Objectifs de la formation

- Mettre en place une stratégie ciblée de prospection sur son territoire
- Créer une veille digitale et prospecter via les réseaux sociaux
- Prospecter en mode agile avec un PAP
- Utiliser les techniques de Découverte, travailler son story telling
- Consolider la relation client sur le long terme

#### Durée

7 heures

#### Public

- Commerciaux, technico-commerciaux, chargés de relation clients
- Toutes personnes ayant une activité commerciale

**Tarif inter :** 230 € Net de taxes

**Tarif intra :** sur devis

#### Organisation

Formation en groupe de 5 à 7 personnes

### LE PROGRAMME

- Réaliser un SWOT pour poser l'état des lieux de sa démarche de prospection (forces, faiblesses, risques et opportunités)
- Evaluer le potentiel de prospection de son territoire
- Identifier les sources de prospects et constituer sa base de données
- Maîtriser et utiliser les outils digitaux facilitateurs pour prospecter
- Etablir son PAP (Plan d'action de prospection) en mode agile en 4 semaines reconductibles
- Obtenir un premier RDV par téléphone, via les réseaux ou en face à face :
  - Comment susciter l'intérêt d'un prospect en créant une accroche percutante
  - Comment déverrouiller les objections barrières pour obtenir un RDV
- Mener son RDV de Découverte : L'art de manier le questionnement et d'élaborer un storytelling sur mesure pour impliquer le prospect dans sa proposition
- Structurer son RDV de concrétisation : Comment générer du CA avec son prospect et développer ses parts de marché sur le long terme en consolidant sa relation (les 5 incontournables de la fidélisation client)
- Réinventer régulièrement sa stratégie de prospection en fonction du contexte du moment

### LES MODALITES ET DELAIS D'ACCES

#### - Modalités :

Formation 100% en présentiel réalisée au sein de la CCI du Pays d'Arles. Cette formation peut être réalisée en inter ou en intra-entreprise

#### - Délais :

- Pour les formations planifiées, se reporter au planning prévisionnel de formation
- Pour les formations à la demande, délai d'accès sous 15 jours après la première prise de contact
- Mise en place de la formation dans un délai de 2 mois maximum

## ■ ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- L'ensemble de nos locaux sont adaptés aux personnes en situation de handicap
- Un accompagnement spécifique est possible après étude avec notre référent handicap

## ■ LES MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES MOBILISES

- La formation alterne des temps d'explication sous forme d'exposé et d'échanges avec vidéos projections et des temps de mise en situation sous la forme de jeux de rôle
- La formation se déroule au sein de la CCIPA dans une salle équipée d'un vidéo projecteur, d'un tableau blanc, d'une connexion Wi-Fi

## ■ LES MODALITES D'EVALUATION ET DE CERTIFICATION

- Tout au long, un contrôle des connaissances est réalisé au travers de questionnaires et de cas pratiques afin d'évaluer la progression de l'apprenant et ses éventuelles difficultés
- Nous soumettons également un questionnaire d'évaluation qui nous permet de mesurer la qualité perçue de la prestation et si la formation a répondu aux besoins et attentes exprimés
- Une attestation de formation est délivrée à chaque participant

## ■ SUITE DE PARCOURS POSSIBLE ET DEBOUCHES

Possibilité de compléter votre parcours avec les formations suivantes :

- Maîtriser sa relation commerciale à distance
- Développer la qualité au service du client
- Gérer les situations difficiles liées à l'accueil du public
- Mener une négociation commerciale

## ■ LES CONTACTS

**Responsable Pédagogique** : Karine Ricart - @ : [formation@arles.cci.fr](mailto:formation@arles.cci.fr) – Tél. : 04.90.99.08.08

**Responsable de la Formation** : Didier Krief - @ : [formation@arles.cci.fr](mailto:formation@arles.cci.fr) – Tél. : 04.90.99.08.08

**Responsable Administrative** : Karinne Bousquet - @ : [formation@arles.cci.fr](mailto:formation@arles.cci.fr) – Tél. : 04.90.99.08.08

**Référent Handicap** : Céline Bousquet - @ : [formation@arles.cci.fr](mailto:formation@arles.cci.fr) – Tél. : 04.90.99.08.08