Nathalie HOURDEBAIGT consultante en formation-formatrice 06 03 90 40 32

Prospection commerciale

Pré-requis : aucun

Objectif pédagogique :

Apprendre à prospecter de façon efficace, pour avoir des résultats.

programme :

Pourquoi prospecter ? Quel est l'objectif de la prospection commerciale ?
Pourquoi ? Pour vendre quoi ? Un produit ? Un service ?
Qui prospecter ? Particulier ou professionnel ?

Comment prospecter ?

Les techniques et les outils de la prospection :

- Dans le dur
- Publipostage
- Prospectus dans les boîtes à lettres
- Mailing
- Phoning
- Stand dans les manifestations commerciales
- Facebook : se créer un compte professionnel, faire de la publicité,
- LindedIn : se créer un compte professionnel, faire de la publicité
- Viadéo : se créer un compte professionnel
- Google my business
- ….

Quand prospecter ? la périodicité ? le moment ?
Combien de prospects ? de contacts ? d'appels téléphoniques ? de rendez-vous? de contrats ?
Le taux de transformation. L'objectif chiffré.

Méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques
- Questions de réflexion

Durée : une journée en formation individuelle

Les dates :

en inter voir le planning

en intra nous demander

Modalités d'évaluation :

Bilan pédagogique à la fin de la formation

Attestation de fin de formation délivrée

Accessibilité aux personnes handicapées : nous contacter

Tarifs : voir dans onglet tarifs

Nathalie HOURDEBAIGT 1661 chemin de Serre Caüte 64270 SALIES DE BEARN

Mobile sur tout le sud de l'Aquitaine 64 et 40 : Pau, Oloron Sainte Marie, Mauléon, Saint Palais, Navarrenx, Sauveterre de Béarn, Orthez, Salies de Béarn, Peyrehorade, Bayonne, Dax, Mont de Marsan, et l'ouest de Midi Pyrénées 65 : Lourdes, Tarbes,….

SIRET 799 174 354 00024

Code APE 8559A Formation continue d'adultes

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640444064 auprès du Préfet de la région Nouvelle Aquitaine

Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation.