



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Isère

LES



— Apports théoriques et pratiques

— Richesse des échanges

— Mise en pratique

— Suivi individuel après la formation

— Coût de la formation

POUR QUI ?

Chef d'entreprise, conjoint,
Collaborateur, salarié

PRÉ-REQUIS

Aucun

LE FORMATEUR

Un formateur dûment sélectionné ayant
une très bonne connaissance des petites
entreprises

DURÉE

4 jours

OÙ ET QUAND ?

Grenoble :

17, 27 janvier et 10, 28 février
9, 16, 23 novembre et 7 décembre

Vienne :

14, 21, 28 mai et 7 juin
30 novembre et 7, 14, 21 décembre

COÛT (NET DE TAXE)

Artisan : 80 €*

* Grâce à la prise en charge financière du Conseil de la Formation

Salarié : 840 €

Prospecter votre clientèle

Développer votre prospection clientèle

OBJECTIFS

- *Vous positionner et vous différencier*
- *Identifier vos cibles et préparer vos fichiers de prospection*
- *Prendre des rendez-vous qualifiés : définir vos arguments, passer les barrages de l'accueil, savoir vous présenter, savoir traiter les objections*

CONTENU

- **Définir son positionnement et ses cibles**
 - Définir les critères de pertinence et de crédibilité en fonction de son positionnement produits/marchés
 - Définir une stratégie de visite en fonction de vos clients/prospects
- **Prendre des rendez-vous qualifiés**
 - Savoir préparer une présentation flash de son entreprise
 - Apprendre à définir ses arguments
 - Passer le barrage des assistantes
 - Savoir se présenter au décideur
 - Traiter les objections
- **Savoir conclure et organiser un suivi de prospection**
 - Apprendre à conclure un entretien téléphonique
 - Mettre en place un suivi de la prospection téléphonique
 - Mettre en place des statistiques de télé-prospection
 - Connaître la législation en matière de prospection clientèle

Renseignements et inscription :

Site de Grenoble : 04 76 70 82 12

Site de Vienne : 04 74 57 70 70

formation@cma-isere.fr