

PROSPECTER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS.

Développez vos compétences en prospection pour accroître votre clientèle avec succès

Durée

14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Professionnels de la vente
- Entrepreneurs
- Toute personne cherchant à développer ses compétences en prospection et à augmenter son portefeuille clients



Prérequis

Aucun prérequis.

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux. Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap: Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud & à froid, autoévaluation de fin de formation

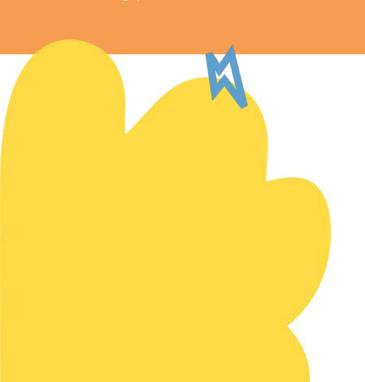
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les stratégies de prospection pour trouver de nouveaux clients
- Développer des compétences en communication impactante.
- Gérer efficacement le cycle de vente de la prospection à la conclusion
- Utiliser les outils technologiques de manière optimale dans le processus de prospection.
- Appliquer des techniques de suivi et de fidélisation pour maximiser la valeur client.

CONTENU DE LA FORMATION







ORGANISATION DE LA FORMATION

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud : maud.hoffmann@axio-formation.com (également référente handicap)

Pour tout besoin d'ordre administratif ou logistique, notre référente est
Emilie : emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com





Moyens pédagogiques et technique

- En présentiel : Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation Documents supports de formation projetés •
 Etudes de cas concrets Quizz et activités collectives en salle Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- En distanciel : Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm Support de formation partagé Activités d'entrainement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entrainement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

POUR LES FORMATIONS ELIGIBLES AU CPF.

Détails sur la certification:

Admission sans disposition particulière Frais de passage de la certification inclus dans le tarif. Détails sur la certification: Voir fiche EDOF Mon Compte Formation



