

MODALITES

Nombre de personnes : de 2 à 10

Durée : demi-journée

OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

Conquérir de nouveaux clients.

PROGRAMME

Développer ses compétences :

- Suivre une méthode
- Les outils existants
- Le phoning ?
- Une prospection terrain
- Assurer un suivi
- L'utilisation d'un CRM
- Un volet environnemental

MÉTHODES MOBILISÉES (MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES)

- utilisation d'un logiciel
- Salle de cours virtuelle (Microsoft Teams, nécessitant un ordinateur ou tablette équipé de haut-parleurs et d'un micro, et une connexion internet),
- Salle de cours en présentiel
- La signature des présences se fera numériquement (nécessite une adresse mail).

MODALITES D'ÉVALUATIONS DES ACQUIS

Formation Action : exercice de mise en place d'une action concrète

Questionnaire de satisfaction.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Dirigeant, directeur commercial, chef des ventes, commerciaux.

SANCTIONS VISÉES

Attestation de formation.

NATURE DE LA FORMATION

Actions de formation

QUALIFICATIONS DES INTERVENANTS

Formateur ayant une expérience significative dans le monde de la formation commerciale.

SPECIALITÉ

Commerce

DELAI D'ACCES

20 jours après la signature du devis et de la convention et du paiement de l'acompte.

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est réalisée à distance. Modes de communication : visuelle et auditive.

Cette formation est réalisée en présentiel dans une salle.

TAUX SATISFACTION

- 100 % (année 2025)

TAUX VALIDATION

- 100 % (année 2025)