



FORMATION

Prospecter de nouveaux clients : Comment s'y prendre



Objectifs

Cette formation vous permettra d'acquérir les connaissances fondamentales, les outils et techniques sur la mise en place d'une démarche de prospection adaptées aux clientèles privées ou professionnelles.



Programme

- Identifier et cibler ses prospects, préparer ses outils
- Définir un plan d'actions (moyens, budget, planning)
- Se préparer à prospecter (méthode des 3M, mises en situation).
- Piloter sa mise en oeuvre et son suivi (tableau de bord, actions de relance, suivi et fidélisation).



Méthodes et évaluations

- Apports théoriques
- Capitalisation de l'expérience
- Mise en situation
- Travaux de groupe
- Évaluation des acquis des stagiaires.



Publics

Producteurs ayant une pratique de vente directe.



Pré-requis

Aucun.

Je m'inscris

Service formation :
Tél : 05 62 79 90 96 ou
formation@haute-garonne.chambagri.fr
CGV consultables sur notre site

Accessibilité : Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez la référente handicap au 06 81 48 78 07

Evaluation : Attestation de fin de formation, Questionnaire de satisfaction

Délai d'accès : Jusqu'à la veille de la formation

www.hautegaronne.chambre-agriculture.fr