

## Trouver de nouveaux clients

1 jour – 7 heures

Mise à jour le 28 novembre 2023

### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Déterminer ses cibles, sa stratégie d'approche et préparer son plan d'actions de prospection
- Connaître et utiliser les outils de prospection adaptés pour développer son fichier de prospects et acquérir de nouveaux clients
- Être plus à l'aise dans sa posture lors de la prospection clients pour commercialiser ses prestations

### PROGRAMME

#### Connaître et cibler ses futurs clients

Qui sont mes clients ? Où sont-ils ? Comment me mettre en contact rapidement avec eux ?

L'importance de la veille commerciale  
Préparer son argumentaire

#### Développer un plan d'action de prospection

Clarifier vos objectifs principaux et secondaires de développement  
Choix de ses actions de prospection en fonction de son activité, de la cible et de son budget  
Etablir et respecter son planning pour trouver rapidement ses premiers clients

#### La méthodologie d'une relation client réussie

La découverte du client, les informations essentielles  
Valoriser son savoir-faire et se démarquer de la concurrence  
Conseiller – Convaincre – Rassurer  
Optimiser sur la force du collectif

### MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction, alternance d'apports théoriques et pratiques.
- Travail en groupe et suivi individualisé
- Supports Pédagogiques

### FORMATEUR

Cette formation est animée par un.e spécialiste en « développement commercial ». Pour plus d'informations sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation)  
Evaluation de satisfaction

### ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition : Béatrice de FERAUDY, 04.72.43.43.54

### LES

- Échanger entre pairs
- Exercices pratiques en liens directs avec votre activité
- Taux de satisfaction : [détail sur le site internet](#)

### PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

### PRÉREQUIS

Aucun

### LIEU

[voir notre site internet](#)

### DATES / HORAIRES

[voir notre site internet](#)

### TARIF

224 € nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi).

### DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture du stage: 7 personnes

### CONTACT

CMA Lyon-Rhône

10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon

04.72.43.43.54

[formations.lyonrhone@cma-auvergnerrhonealpes](mailto:formations.lyonrhone@cma-auvergnerrhonealpes)

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.