

Développer et vendre

COMMENT TROUVER ET FIDÉLISER DE NOUVEAUX CLIENTS

**Gagner de nouveaux clients grâce
à une stratégie de prospection efficace
et développer son portefeuille clients.**

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Identifier les motivations d'achats des consommateurs et en comprendre les évolutions
- Positionner votre offre commerciale sur le marché et mettre en place un plan d'actions
- Maîtriser les outils de prospection et de fidélisation
- Définir une stratégie de prospection et de fidélisation adaptée aux moyens de votre entreprise

[voir modalités au verso →](#)

Retrouvez nous aussi sur
www.artisanatpaysdelaloire.fr



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Région Pays de la Loire
Loire-Atlantique

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Comportements d'achat des clients
- Positionnement commercial
- Stratégie de prospection et de fidélisation
- Identifier les axes d'amélioration à mettre en oeuvre
- Les différents outils de prospection de fidélisation : impact des réseaux
- Audit et élaboration d'un plan d'action de progrès individuel grâce à l'accompagnement.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Méthodes actives : mises en situation, exercices, jeux de rôles et exposés interactifs

Alternance d'apport techniques et théoriques et de cas pratiques

Les moyens pédagogiques mobilisés veilleront à s'adapter au contexte professionnel des participants.



**INSCRIPTION
EN LIGNE**



Chambre de Métiers et de l'Artisanat Région Pays de la Loire - Délégation Loire Atlantique
Service aux entreprises - 5, Allée des Liards - BP 18129 - 44981 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE cedex

N° de déclaration d'activité : 52 44 07494 44 ■ Code APE : 9411Z ■ SIRET : 130 020 688 00011



02 51 13 83 22

formationcontinue44@artisanatpaysdelaloire.fr



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Région Pays de la Loire
Loire-Atlantique