



TECHNIQUES DE PROSPECTION COMMERCIALE

Durée

- ✿ 05 jours / 30 heures

Horaire

- ✿ 08h30 à 15h30

Dates de programmation

- ✿ 26 fév. au 02 mars 2018
- ✿ 02 au 06 juil. 2018
- ✿ 08 au 12 oct. 2018

Public concerné

- ✿ Responsables commerciaux (Directeurs commerciaux – Gérants – Chefs de projet – Commerciaux)
- ✿ Représentants commerciaux
- ✿ Chargés des relations avec les Clients

Objectifs

- Conçu pour préparer les opérateurs économiques à affronter la concurrence, ce séminaire est vital pour être agressif sur le plan commercial. À l'issue du séminaire, les participants seront en mesure de gérer efficacement leur portefeuille de clientèle, trouver de nouveaux clients et développer ainsi efficacement le marché actuel et le Chiffre d'Affaires de leur Société.

Parcours pédagogique

THÈME 1 : COMPRENDRE CE QU'EST LA PROSPECTION

THÈME 2 : LE CADRE GÉNÉRAL DE LA PROSPECTION

THÈME 3 : TECHNIQUES DE PROSPECTIONS EFFICACES

THÈME 4 : LA PROSPECTION PHYSIQUE

THÈME 5 : LA PROSPECTION À TRAVERS LE MARKETING DIRECT