



TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS

Les secrets d'une prospection efficace.



présentiel



à distance



PUBLIC

Tout professionnel libéral ou indépendant installé.



PRÉ-REQUIS

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

Pour les sessions en VISIO, prévoir une connexion internet, stable, fluide et un PC ou un MAC équipé d'une webcam et d'un micro ouvert.



DURÉE

1 journée soit 7 heures.



MOYENS PÉDAGOGIQUES EN PRÉSENTIEL

Salle de formation adaptée et équipée en vidéoprojecteur, en tableau et en paperboard ainsi qu'un accès au Wifi.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthode expositive et active.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis et évaluation de satisfaction des stagiaires à l'issue de la formation.



OBJECTIFS DE FORMATION :

A l'issue de la formation, le participant sera en capacité d'acquérir des techniques pour développer le volume de sa clientèle.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

1. Définir les principaux leviers de développement du volume des clients.

2. Appliquer les techniques de prise de rendez-vous et de vente.



ÉLÉMENTS DE CONTENU :

1. Définir les principaux leviers de développement du volume des clients :

- ▶ La présentation de son offre de service,
- ▶ Sa cible clientèle.

2. Appliquer les techniques de prise de rendez-vous et de vente :

- ▶ Les techniques d'approches et d'accroches pour obtenir des rendez-vous utiles,
- ▶ Les techniques de vente,
- ▶ Jeux de rôles.

Ces formations peuvent vous intéresser :



CONSTRUIRE SA LIGNE ÉDITORIALE POUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



RÉUSSIR LE DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ LIBÉRALE - NIVEAU 1

* cf nos conditions générales.

Dates, lieux et inscription : www.mplgrandouest.org.

Numéro de téléphone unique : 02 41 35 19 20 - contact@mplgrandouest.org

**JOURNÉE
PRISE EN
CHARGE ***