

Optimiser sa prospection commerciale en tant que TPE

Méthode “avec et sans IA”

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Organiser, programmer et automatiser sa prospection commerciale
- Développer et diversifier son portefeuille clients
- Créer une réponse adaptée au besoin de chaque segment de clientèle
- Fidéliser son portefeuille d'affaires
- Démultiplier son Chiffres d'Affaires

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE ET DÉCOUVRIR :

- Les outils et méthodes pour définir votre cible
- Les outils et méthodes pour comprendre le besoin client
- Les outils et méthodes pour qualifier votre base client
- Les outils et méthodes pour automatiser la démarche de prospection grâce à l'IA



Public concerné

Dirigeants
Créateurs/ repreneurs
Auto entrepreneurs/
Solopreneurs



Prérequis

Un entretien de positionnement sera effectué préalablement à la formation

Moyens, suivi, évaluation pédagogique

Supports pédagogiques / Docs techniques
Mise en situation pratique
Retours d'expériences
Quiz, business Games, Tests interactifs

Profil de l'intervenant

Formatrice certifiée en Stratégie Commerciale (diplômée ICN+IAE)

Evaluation

QCM dématérialisé
Exercices et cas pratiques

Prise en charge

OPCO, autre financement possible : nous consulter

INFORMATIONS PRATIQUES

Statistique satisfaction : 95%
Statistique de la formation : à venir
Tarif formation inter entreprises : 1500€ HT/participant
*Tarif intra entreprise sur demande

Durée : 2 jours (14h - inter ou intra entreprise)
Format : Présentiel ou distanciel
Session garantie pour 5 participants minimum