

Prospecter et fidéliser ma clientèle « EN LIGNE » 4 heures

Objectif général

Utiliser les leviers stratégiques de développement de sa clientèle, augmenter son portefeuille clients et développer son chiffre d'affaires. Se familiariser à l'essentiel du marketing, utiliser tous les outils digitaux et traditionnels à disposition pour mettre son expertise et ses prestations en valeur en répondant aux besoins clients. Appliquer les outils et techniques de prospection et de fidélisation de sa clientèle.

Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint. Tout public

Durée

4 heures.

Pré-requis

Savoir utiliser l'informatique et Internet

Plages horaires

Formation à son rythme

Programme

S'approprier les bases du marketing

· Pourquoi fidéliser et prospecter · Appréhender les principes généraux du marketing · Adapter sa stratégie commerciale à sa clientèle · Citer les composants du marketing client · Intégrer la fidélisation au cœur de la stratégie marketing · Evaluation.

Une boîte à outils pour développer la prospection et la fidélisation de votre clientèle

· Améliorer le service à la clientèle · Augmenter la fréquentation de son site Web ou de son point de vente · Organiser des ventes promotionnelles · Utiliser des outils du marketing digital : créer une communauté 2.0, communiquer sur les réseaux sociaux · Utiliser les outils du marketing traditionnel : le fichier client, le CRM, la communication traditionnelle, la participation à des salons ou événements · Travailler son argumentaire commercial · Mobiliser les différents outils pour la fidélisation clientèle.

Moyens et encadrements pédagogiques

Formation sur une plateforme e-learning dédiée, en mode responsive <https://www.eformation.artisanat.fr>
Formation digitale tutorée, vous aurez à disposition un tuteur pour vous accompagner dans la réalisation de votre formation. Suivi de la formation « à la carte » sur une période de **30j maximum**

Ingénierie pédagogique avec phases d'apprentissage séquencées (exercices, motion design, vidéo, quizz...).

Quiz d'auto évaluation à la fin de chaque séquence

Traçabilité de la progression pédagogique : relevé de connexion, relevé des temps d'apprentissage, de la progression pédagogique et résultats des évaluations. Supports pédagogiques (livrets et documents) téléchargeables Remise d'une attestation de formation et de réussite (sous conditions).

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr

04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr

04 92 52 80 15

06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr

04 92 12 53 45

13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr

04 91 32 24 70

83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr

04 94 61 99 65

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr

04 90 89 20 40

<https://www.e-formation.artisanat.fr> et <https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formation>