Trouvez de nouveaux clients

Référence : 4.3.2

Thématique : Vendre plus et mieux

Objectifs

En une journée, apprenez à organiser votre prospection pour élargir votre clientèle : identifiez les outils adaptés
à votre marché, adaptez vos techniques d'approche à votre cible et mettez en valeur vos prestations.

Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié

Format

Formation

Pré-requis

Avoir une approche de la fonction commerciale de l'entreprise et la notion de marché.

Durée

7 heures

Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- Animation par un consultant expert dans le domaine.
- Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- Évaluation et remise d'une attestation de formation.

Tarif

210 € avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle (OPCO ou Fonds d'Assurance Formation)

Télécharger le Programme

Délivré par:

- CMA PACA / Bouches-du-Rhône (13) :
- Agence de Marseille-Prado : 117, avenue du Prado 13008 Marseille
- Agence d'Arles : Les Bureaux de Fourchon 1 bis, avenue Charlie Chaplin, 13200 Arles
- Agence de Salon-de-Provence : 140, avenue du 22 août 1944, 13300 Salon-de-Provence
- Agence de Venelles : 1, impasse du Plateau-de-la-Gare, 13770 Venelles
- CMA PACA :

Prochaines sessions:

- Agence de Marseille-Prado - 117, avenue du Prado 13008 MARSEILLE - le 13/05/2024; - Inscription avant le 13/05/2024
- Agence de La Valette-du-Var - Avenue des Frères Lumière CS 70558 - La Valette 83041 TOULON-CEDEX-9 - le 10/06/2024; - Inscription avant le 10/06/2024
- Agence d'Avignon - 9 Avenue de l'Etang ZI de Fontcouverte 84000 AVIGNON - le 01/07/2024; - Inscription avant le 01/07/2024

Tarifs:

- Dirigeant(e)s - gratuit
- Salariés / Conjoints - gratuit
- Autre public - gratuit