

Le plan d'action commercial

**COMMERCIAL
ACHAT**

Prospecter pour gagner de nouveaux clients

Objectifs

Contacter et conquérir de nouveaux clients.

Evaluer son potentiel de développement et mettre en place des actions commerciales

Public Vendeurs, Commerciaux, Technico-commerciaux, Conseillers clientèle.

Programme

Préparer la prospection

Définir les objectifs, les cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise- Choix et segmentation des cibles

- Rechercher des prospects
- Préparer votre argumentaire

Connaître les stratégies de prospection et leurs outils

- Le mailing, le téléphone, la prospection directe
- Les salons professionnels, les réunions prospects...
- La recommandation, l'essai gratuit...

Elaboration du plan d'actions

- Les procédures de contrôle du plan d'actions
- Analyse du CA
- Analyse de la part de marche
- Analyse de la rentabilité,

Exercer un suivi rigoureux

- Elaborer une liste de clients potentiels
- Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre Rdv
- Suivre régulièrement les prospects
- Qualifier en permanence les informations recueillies

Pédagogie Interactive avec échanges, discussions, mises en situation (simulation d'appel), remise de documents. Définition d'axes de progrès grâce à la grille d'autoévaluation.

Intervenant Formateur spécialisé

Durée & dates 2 jours soit 14 heures par stagiaire
22 et 23 mars 2012

Tarif 490 € (en exonération de T.V.A.)

Lieu CCI des Côtes d'Armor, Espace formation, rue de Guernesey, St Brieuc

Contact Anne-Marie TALIBART - 02 96 78 62 20 - anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr

POLE FORMATION



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DES CÔTES D'ARMOR
www.cotesdarmor.cci.fr

Pour la Performance des Entreprises