



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Val d'Oise

**Les Formations
de la Chambre
de Métiers et
de l'Artisanat
Val d'Oise ■**

Déclaration d'activité enregistrée
sous le numéro 11 95 05295 95

www.cma95.fr

LIEUX DE LA FORMATION

**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat**
1 avenue du Parc
95015 CERGY-PONTOISE

Nombre maximum
de stagiaires **12**

Tél. : 01 34 35 80 00
ou

**Chambre de Métiers
et de l'Artisanat**
Site de Villiers-le-Bel
3 rue Louis Perrein
95400 VILLIERS-LE-BEL

Nombre maximum
de stagiaires **12**

Tél. : 01 39 33 78 00

CONTACTS

Informations :
Isabelle COT

Tél. : **01 34 35 80 35**
cot@cma95.fr

Inscriptions / Informations :

Sandra NOEL
à **CERGY**
Tél. : **01 34 35 80 05**
noel@cma95.fr

Thara M'FOIHAYA
à **VILLIERS LE BEL**
Tél. : **01 39 33 78 00**
info.vlb@cma95.fr

■ Cibler, développer sa clientèle

Objectifs : à l'issue de la formation, l'apprenant devrait être capable de

Identifier les cibles adaptées à son entreprise,
Prospecter efficacement et trouver les clients
Se différencier de la concurrence
Convaincre et développer des contacts rentables

Contenu pédagogique

Enjeux de la démarche commerciale

- Quizz aux participants, pourquoi prospecter ? Qui sont mes clients ? Comment trouver les profils types ?
- Méthode du Mapping pour tracer mon positionnement, mon marché

Prospection

- Panorama des outils & techniques : marketing direct, salons, relations publiques, affichage, publicité, relation presse, événementiel, réseaux sociaux, bouche à oreille
- Réaliser sa feuille de route

Se différencier de la concurrence

- Quels sont mes + ? Pourquoi les clients viennent chez moi ?
- Les leviers de différenciations : prix, qualité, le SAV, packaging, proximité, références ...
- Cas pratique : « mon trio gagnant »

Convaincre et développer des contacts rentables

- Elaborer son argumentaire personnalisé
- Détecter les motivations du client
- Jeux de rôles, mises en situation, les pièges à éviter
- Les pistes gagnantes

Productions personnalisées : argumentaire commercial, tableau de ciblage, analyse de sa clientèle

Les + de la formation : une découverte pratique et ciblée, une pédagogie vivante

Moyens et méthodes pédagogiques

Pédagogie participative, formation action avec alternance d'apports méthodologiques et d'applications pratiques : méthodes et outils efficaces de prospection, technique de l'argumentaire, grille d'analyse clientèle, matrice de positionnement, fiches de travail.

Public concerné et pré requis

Dirigeants d'entreprises, conjoints collaborateurs, salariés et demandeurs d'emplois

Pas de pré requis exigé

Durée et horaires

2 jours soit 12 heures

De 09 h 30 à 12 h 30 et de 14 h 00 à 17 h 00 CERGY et VILLIERS LE BEL

Intervenant

CONSULTANTE EXTERIEUR

Spécialiste Marketing-Communication
associant conseil stratégique et mise en œuvre opérationnelle

Tarif Non Artisan : 391 €

Tarif Artisan : nous consulter

*Évaluation de satisfaction de la
formation
par les stagiaires
et remise d'une attestation
de fin de formation ■ ■ ■*