



FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

## C20-7 Prospector et développer mon chiffre d'affaires

PUBLIC	Porteurs de projet de création / reprise d'entreprise Entrepreneurs Etudiants
PRE-REQUIS	Pas de prérequis
DUREE	7 h
NB DE PARTICIPANTS	5 minimum 15 maximum
CONDITION D'ACCESSIBILITE	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap
TARIF	245€ nets de taxe (possibilité de financement avec le CPF)
DELAI D'ACCES	Calendrier trimestriel
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"><li>• Appréhender la communication avec son prospect</li><li>• Construire son pitch de présentation</li><li>• Construire son plan de prospection</li><li>• Construire sa trame phoning</li><li>• Construire une demande de recommandation performante</li><li>• Comprendre la priorité de la fidélisation client</li></ul>

CONTENUS	<p><b><u>Matinée</u></b></p> <p><b>COMMUNIQUER EFFICACEMENT AVEC SON PROSPECT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La communication, c'est quoi ?</li> <li>- Les composantes de la communication</li> <li>- Les enjeux de la communication</li> </ul> <p><b>CONSTRUIRE SON PITCH DE PRESENTATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les clés d'un pitch efficace</li> <li>- La méthode du cercle d'or</li> </ul> <p><b><u>Après-midi</u></b></p> <p><b>PERFORMER DANS SA PROSPECTION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir la prospection</li> <li>- Les différentes formes de prospection</li> <li>- Pourquoi prospecter</li> <li>- Construire son plan de prospection</li> <li>- Construire sa trame phoning</li> <li>- Construire sa demande de recommandation</li> </ul> <p><b>DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES AVEC LA FIDÉLISATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définir les points de contact avec le client</li> <li>- Optimiser sa relation client</li> <li>- Outils de la fidélisation client</li> </ul>
METHODES MOBILISEES	<p>Exercices, mise en situation...</p> <p>Support diffusé : Diaporama, vidéos ...</p> <p>Supports remis : Diaporama, Annexes et documents</p>
MODALITES D'EVALUATION	<p>Questionnaire en fin de formation et à J+1 mois</p>
INTERVENANT	<p>Jérôme Dubois dirigeant de D-ProCom</p>