

# TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS

1 jour - 7 heures

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Déterminer ses cibles, sa stratégie d'approche et préparer son plan d'actions de prospection
- Connaître et utiliser les outils de prospection adaptés pour développer son fichier de prospects et acquérir de nouveaux clients
- Être plus à l'aise dans sa posture lors de la prospection clients pour commercialiser ses prestations

## PROGRAMME

- **Connaître et cibler ses futurs clients**  
Qui sont mes clients ? Où sont-ils ? Comment me mettre en contact rapidement avec eux ?  
L'importance de la veille commerciale  
Préparer son argumentaire
- **Développer un plan d'action de prospection**  
Clarifier vos objectifs principaux et secondaires de développement  
Choix de ses actions de prospection en fonction de son activité, de la cible et de son budget  
Établir et respecter son planning pour trouver rapidement ses premiers clients
- **La méthodologie d'une relation client réussie**  
La découverte du client, les informations essentielles  
Valoriser son savoir-faire et se démarquer de la concurrence  
Conseiller – Convaincre - Rassurer  
Optimiser sur la force du collectif

## MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction, alternance d'apports théoriques et pratiques.
- Travail en groupe et suivi individualisé
- Supports Pédagogiques

## FORMATEUR

Cette formation est animée par un spécialiste en « développement commercial »

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation).  
Évaluation de satisfaction.

## ACCESSIBILITÉ

La CMA Savoie est accessible PMR (Personne à Mobilité Réduite).  
Référents Handicaps : Christel Gustin et Fanny Tandonnet  
[formation.savoie@cma-auvergnerrhonealpes.fr](mailto:formation.savoie@cma-auvergnerrhonealpes.fr)

## LES +

- Exercices pratiques en liens directs avec votre activité
- Echanges entre pairs
- Taux de satisfaction sur cette thématique : [données disponibles sur le site Internet](#)

## PUBLIC

- Chef(e) d'entreprise
- Conjoint(e), collaborateur/associé
- Salarié(e)
- Demandeur d'emploi

**PRÉREQUIS :** Aucun

## LIEU

CMA Savoie – La Motte Servolex

## DATES / HORAIRES

- Mardi 12 mars 2024
- Jeudi 10 octobre 2024
- ➔ De 8h45 à 12h15 & 13h30 à 17h

## TARIF

**224 € nets de taxe**

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

## DÉLAI D'ACCÈS

- Effectif minimum pour l'ouverture du stage : 6 personnes
- Date limite d'inscription : 8 jours avant la date de démarrage de la formation

## CONTACT : PÔLE FORMATION

CMA Savoie – Fanny TANDONNET  
17 Allée du Lac de Tignes  
73290 LA MOTTE SERVOLEX  
04 79 69 94 32  
[formation.savoie@cma-auvergnerrhonealpes.fr](mailto:formation.savoie@cma-auvergnerrhonealpes.fr)

CGV à consulter sur notre site internet :  
<https://www.cma-savoie.fr/formations>  
Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.