

PROSPECTER POUR DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES

Connaître les modes de développement éprouvés, identifier les tendances actuelles, organiser sa prise de rendez-vous de manière efficiente.

Pour garantir vos résultats de demain !

■ Objectifs de la formation :

- Prendre conscience de l'importance d'avoir une démarche active pour développer son C.A.
- Connaître les différents moyens et techniques pour développer son activité : prospecter, fidéliser, réseauter, être présent sur le net...
- Choisir son propre mode de développement, adapté à son activité, à ses objectifs, et à soi
- S'améliorer dans ses pratiques

■ Prérequis :

Aucun

■ Durée, horaires et lieux :

1 demi-journée soit 3h de 9h00 à 12h00

■ Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Suivi et évaluation : Méthode active et participative. Apports théoriques - Exemples pratiques – Echanges interactifs
Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

■ Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés.

■ Contenu de la formation :

I - Les différents moyens pour se développer

- Techniques d'approche directe – La prospection et ses différents moyens
- Techniques d'approche indirecte – Conférences, webinaires, recommandation...
- Connaître les nouveaux modes de développement : marketing de soi, social selling
- La garantie de vos résultats : fidéliser

II. Choisir un mode de développement adapté à son activité, à ses objectifs, à soi

- Définir ses objectifs
- Identifier sa cible
- Choisir son mode de développement adapté à sa propre situation

■ Modalités d'évaluation :

Evaluation formative sous forme de questions-réponses.

■ Intervenant :

Carine Dognin, formatrice et coach en efficacité personnelle et professionnelle, management humain, développement commercial et communication interpersonnelle.

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

ORIFF-PL LR

Maison des Professions Libérales

285 rue Alfred Nobel

34000 MONTPELLIER

Téléphone : 04 67 69 75 14

Mail : formation@oriffplr.com

