

Trouver des nouveaux clients

Vous venez de lancer votre activité ?

Découvrez des outils et pratiques utiles et éprouvés pour communiquer, prospecter, développer votre activité et construire une clientèle durable.

Bon à savoir : si vous disposez déjà de clients, cette formation pourra aussi vous être utile, grâce à des recommandations pratiques

Objectifs de la formation :

Connaitre les différents moyens pour développer son chiffre d'affaires
Adopter une démarche adaptée pour acquérir des clients nouveaux
Identifier une stratégie de développement adaptée pour son activité, et à soi !

Objectifs pédagogiques :

- Recenser les différents moyens et méthodes d'acquisition de clients, afin d'orienter sa stratégie de développement

Prérequis :

Aucun prérequis

Durée et horaires :

1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30 / 13h30-17h00

Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Suivi et évaluation : Méthode active et participative
Énoncés théoriques - Exercices d'application - Le stagiaire est évalué en fin de formation
Support pédagogique remis en fin de formation

Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

Contenu de la formation :

Matin (9h00-12h30)

- Présentation du formateur, organisation de la journée
- Présentation des participants (tour de table), et recueil des attentes

I. Connaitre et comprendre son marché

- Identifier ses clients potentiels
- Analyser leurs besoins, attentes et comportements
- Etude des concurrents

II. Elaborer son offre de services

- Identifier et personnaliser son offre de valeur, unique et attractive
- Identification des compétences et atouts distinctifs, travail sur sa singularité : le modèle fleur

III. Se positionner sur son marché

- Créer une offre de lancement pour attirer les premiers clients

Après-midi (13h30- 17h00)

IV. Mettre en place sa stratégie de prospection

- A. Prospecter sans peur : d'abord, ôter ses résistances à la prospection
- B. Comment prospecter : organiser sa prospection
- C. Prospection digitale et prospection physique, réseaux et partenariats
 - Les différents outils de prospection : en ligne, en local, networking
 - Les relais d'influence
- D. Développer des recommandations

Bonus : des exemples de rédactionnels (templates) pour prospecter en ligne

V. Instaurer une relation durable avec ses clients

- Réussir les premiers échanges pour instaurer la confiance, questionner pour bien cerner le besoin.
- Fidéliser ses premiers clients : importance de la satisfaction client, retours d'expérience
- Quelques outils de suivi et de fidélisation
- Faire évoluer son offre

VI. Elaborer de son plan d'action personnel

Chacun rédige son plan d'action personnel, en définissant les 3 premières étapes à mettre en œuvre pour trouver leurs premiers clients.

- Evaluations, feed-back de fin, bilan de la formation

Modalités d'évaluation :

Autopositionnement en début de formation

Pendant la formation : Q/R, évaluation par le formateur pendant les temps de mise en pratique, le cas échéant
QCM en fin de formation (formatif)

Intervenant :

Carine DOGNIN, Coach, Formatrice

Modalités et délais d'accès :

La pré-inscription se réalise sur notre site web.

L'inscription est validée à réception des pièces complémentaires demandés.

Un e-mail est envoyé afin de confirmer la formation accompagnée du livret d'accueil apprenant, les CGV et le règlement intérieur (disponibles en téléchargement sur notre site web)

Tarifs

L'ORIFF-PL s'occupe de la demande de prise en charge auprès du FIF-PL. Vous devez seulement suivre la procédure d'inscription.

2 jours par année civile, pris en charge par le FIF-PL, si le code APE de votre activité relève de ce fonds de formation.

Accesibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez vous renseigner sur les conditions d'accès à notre formation auprès du référent handicap, Madame Kristel Malléjac.

Contact

Pôle Formation de l'ORIFF-PL
285, rue Alfred Nobel
34000-MONTPELLIER
04.67.69.75.14
formation@oriffplr.com