

Vendre aux clients particuliers et professionnels

Diversifier sa clientèle ou adapter sa stratégie commerciale aux besoins spécifiques des clients particuliers et professionnels.

Objectifs

- Savoir segmenter votre clientèle stratégique particuliers et/ou professionnels
- Identifier ses besoins et attentes
- Adresser les bons messages sur les bons canaux de communication
- Bâtir une proposition commerciale convaincante
- Animer la relation client et votre réseau dans la durée

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

120 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

4 heures en e-learning



Prérequis

Aucun

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année	

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Différenciez prospection et fidélisation

Saisissez les enjeux

Clarifiez les définitions

Faites le point sur votre activité

Développez vos ventes auprès des clients particuliers (BtoC)

Identifiez votre clientèle type

Fixez-vous des objectifs de vente

Construisez votre pitch commercial

Déployez vos outils de vente physiques et en ligne

Répondez aux besoins de vos clients

Créez de nouvelles offres

Recueillez et exploitez l'avis de vos clients
Elaborez votre stratégie de communication
Exploitez la boîte à ou de la relation client

Développez vos ventes auprès des clients professionnels (BtoB)

Découvrez les particularités du client professionnel

Définissez des objectifs de vente

Segmentez et gérez votre fichier de contacts

Affinez vos messages, vos canaux et vos actions de communication

Identifiez les besoins précis de vos clients

Faites une offre commerciale qui réponde aux attentes et donne envie

Pilotez et mesurez votre relation client régulièrement

Animez votre réseau commercial dans la durée



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.