

Prospecter et fidéliser votre clientèle

Contexte professionnel

Une formation idéale en lancement d'activité ou pour diversifier vos pratiques, qui permet de connaître tous les ingrédients d'une bonne stratégie commerciale.

Public et conditions d'accès

Chef d'entreprise, conjoint collaborateur, salarié, créateur / repreneur d'entreprise.

Prérequis : aisance sur internet et en informatique.

Effectif minimum par groupe : 1 apprenant.

Effectif maximum par groupe : **sans**.

 Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Objectifs

- ✓ Identifier et exploiter vos atouts marketing.
- ✓ Utiliser les leviers stratégiques de développement de votre clientèle.
- ✓ Appliquer les outils et les techniques de prospection ou de fidélisation de votre clientèle.

Contacts

CMA Formation Schiltigheim

30 avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM

☎ 03 88 19 79 07 / ✉ gestionfc67@cm-alsace.fr

CMA Formation Colmar

13 avenue de la République, 68000 COLMAR

☎ 03 89 20 84 62 / ✉ gestionfcc@cm-alsace.fr

CMA Formation Mulhouse

12 boulevard de l'Europe, 68100 MULHOUSE

☎ 03 89 46 89 05 / ✉ gestionfcm@cm-alsace.fr

Référente handicap - Véronique LITTEL

☎ 03 88 19 79 17 / ✉ vlittel@cm-alsace.fr

Tarif

120,00 euros nets de taxes.

Possibilité de prise en charge totale ou partielle en fonction de la situation propre au participant.

Lieu et date

 La formation est accessible 24h / 24 via la plateforme <https://www.eformation.artisanat.fr/>.

 La formation étant délivrée en distanciel, elle permet des entrées / sorties permanentes.

Durée de la formation - délai d'accès

4 heures

Le délai moyen d'accès à la formation est de 15 jours.

Modalités de formation

Cette formation est accessible en Formation Continue.

Modalités de validation

Attestation de formation.

Taux de réussite

Taux de satisfaction

Taux de recommandation

79.6%
(www.artisanat.fr :
225 répondants)

PROGRAMME

✓ Appropriiez-vous les bases du marketing

- Fidélisez et prospectez
- Appréhendez les principes généraux du marketing
- Adaptez votre stratégie commerciale à votre clientèle
- Citez les composants du marketing client
- Intégrez la fidélisation au cœur de votre stratégie marketing

✓ Développez la prospection et la fidélisation de votre clientèle

- Améliorez votre service clientèle
- Augmentez la fréquentation de votre site web ou de votre point de vente
- Organisez des ventes promotionnelles
- Utilisez les outils du marketing digital : créez une communauté 2.0 et communiquez sur les réseaux sociaux
- Testez les outils du marketing traditionnel : le fichier client, le CRM, la communication traditionnelle, la participation à des salons ou à des événements
- Travaillez votre argumentaire commercial
- Mobilisez les différents outils de la fidélisation clientèle

Modalités pédagogiques

- Formation en **distanciel asynchrone** permettant de suivre les modules à son rythme sur une durée de 30 jours et de les revoir sans modération 24h/24.
- Accès à des ressources téléchargeables et capitalisables pendant la formation.

Équipement technique

- Disposer d'une adresse e-mail valide, d'une connexion internet, d'un ordinateur équipé d'un navigateur et de systèmes d'exploitation adaptées.
A noter que nos formations ont été conçues pour être visualisées à partir d'un ordinateur pour plus de confort d'utilisation. Le fonctionnement à partir d'un smartphone ou d'une tablette est possible mais ne garantit pas l'ergonomie nécessaire pour un apprentissage optimal, ni l'accès à toutes les fonctionnalités ou ressources.

Modalités d'évaluation

- **Positionnement** en amont de la formation.
- **Évaluations** :
 - Quiz d'auto-évaluation à la fin de chaque module,
 - Quiz d'évaluation finale.

Intervenants

- Tuteur CMA Formation disponible sur toute la durée de la formation.
- Assistance technique disponible la plateforme www.artisanat.fr.



Retrouvez toutes nos formations sur notre site



FORMATIONS COURTES
FORMATIONS DIGITALES
CERTIFICATIONS
FORMATIONS INDIVIDUALISÉES

Conditions générales de vente :

