

Vendre aux clients particuliers et professionnels

Contexte **professionnel**

Vous souhaitez diversifier votre clientèle ou adapter votre stratégie commerciale aux besoins spécifiques des clients particuliers et professionnels.

Avec cette formation, vous allez pouvoir :

- Mettre en place une stratégie commerciale adaptée à votre activité,
- Développer vos ventes auprès de vos clients stratégiques,
- Pérenniser votre développement commercial.

Public et conditions d'accès

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

Prérequis : aucun.

Effectif minimum par groupe : 1 apprenant.

Effectif maximum par groupe : **sans**.

 Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

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.

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

88.8%
(www.artisanat.fr :
18 répondants)

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 outils 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

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.
- Nombreuses études de cas.
- Vidéos.
- Fiches récapitulatives.

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.

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 :

