

Comment augmenter son portefeuille clients et les fidéliser ?

 6 h

Public

Vendeurs, responsables d'équipes de vente, commerciaux, indépendants, entrepreneurs.

Prérequis

Avoir acquis des bases en techniques de vente.

Objectifs

Un business où vous n'êtes jamais à court de prospects ? C'est possible !

Grâce aux différentes techniques développées lors de cette formation, vous pourrez au terme de celle-ci développer votre portefeuille de clients et saisir les opportunités de construire un réseau de futurs clients autour de vous.

Définition et objectifs

Techniques

Préparation

- Clarifier et maîtriser son produit/service ;
- Définir sa cible ;
- Choisir les techniques de prospection adaptées à soi, à son produit/service et à sa clientèle ;
- Organiser et planifier les différentes étapes de la prospection.

Réalisation

Suivi

Création et exploitation d'une base illimitée de prospects

Le principe d'optimisation

Informations pratiques

› **Droit d'inscription**

 Cette formation est agréée "chèques formation".

› **Certificat - Attestation**

Attestation de participation

› **Aides sectorielles à la formation**

Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet **Fonds sectoriels de formation** (<https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation>) .