



Comment augmenter son portefeuille clients et les fidéliser?
<u>∑</u> 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
<ul> <li>Clarifier et maîtriser son produit/service;</li> <li>Définir sa cible;</li> <li>Choisir les techniques de prospection adaptées à soi, à son produit/service et à sa clientèle;</li> <li>Organiser et planifier les différentes étapes de la prospection.</li> </ul>
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 AttestationAttestation 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).