

Prospecter et gagner de nouveaux clients

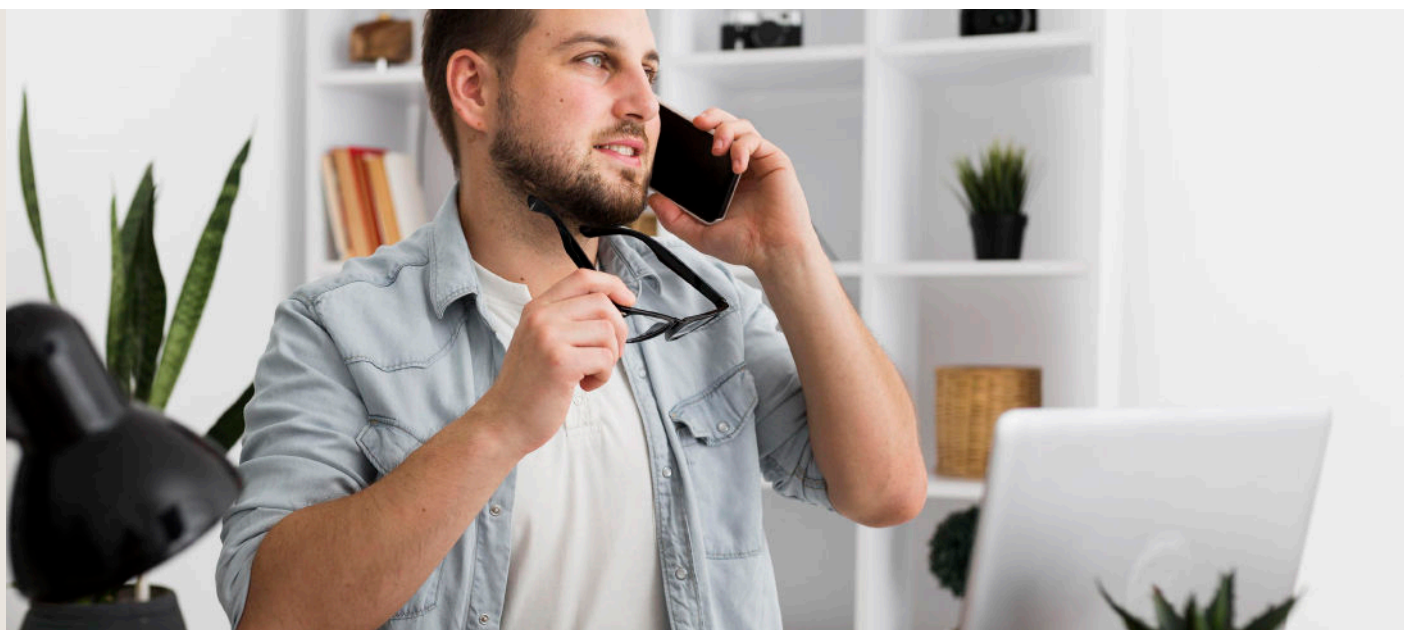
Développez votre portefeuille clients et boostez votre performance commerciale !

🛡️ 100 % financée sous 48 heures

📺 Sans niveau spécifique

📅 En présentiel

Tous nos conseillers sont des professionnels de la formation, dédiés à 100% à IFCDIS.
Ils vous accompagnent sur l'ensemble de votre processus de recherche, d'inscription et de financement de votre formation.



La formation

Vous serez capable de :

- ✓ Structurer et organiser efficacement son action de prospection
- ✓ Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- ✓ Susciter l'intérêt du prospect et l'inciter à envisager un changement de fournisseur

Contenu

- ✓ Comprendre la prospection
- ✓ Organiser son action de prospection
- ✓ Techniques pour obtenir des rendez-vous qualifiés
- ✓ Donner envie de changer de fournisseur
- ✓ Techniques de conclusion
- ✓ Fidélisation et suivi post-prospection
- ✓ Atelier pratique



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation

Intéressé•e ? Contactez-nous !
05 62 14 45 67 | contact@ifcdis.fr | ifcdis.fr



À qui s'adresse la formation ?

Salariés souhaitant développer leurs compétences en prospection commerciale

Ouverte aux personnes en situation de handicap

PRÉREQUIS

Avoir une expérience préalable en relation client ou en activité commerciale

CERTIFICATIONS

Attestation de fin de formation

Détails pratiques

LIEU

En présentiel

DURÉE

14 heures

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année

Financement

OPÉRATEURS DE COMPÉTENCES

Prise en charge en fonction des critères définis par les opérateurs de compétences de la branche professionnelle

Plan de développement des compétences

Pour les entreprises de moins de 50 salariés.
Financement possible en fonction de la branche professionnelle qui fixe les critères de prise en charge

FINANCEMENT PERSONNEL

Sur devis

Modalités

PÉDAGOGIQUES

La formation alterne apports théoriques et mises en situation pratiques

TECHNIQUES

Support de formation

ÉVALUATIONS

Évaluation des acquis
Évaluation de la formation à chaud
Bilan
Engagement et plan d'action individuel



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation

CO 06 DOC 04 L

Intéressé•e ? Contactez-nous !
05 62 14 45 67 | contact@ifcdis.fr | ifcdis.fr