

DÉVELOPPER LA CLIENTÈLE AFFAIRE DE SON ÉTABLISSEMENT

Durée & Format

Durée : 7 heures

Format disponible : Présentiel ou Distanciel

Tarifs

Tarif public intra : Consulter notre [site Internet](#)

Tarif public inter : Consulter notre [site Internet](#)

Public visé

Directeur d'établissement, Responsable commercial

Prérequis

Aucun

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Maîtriser les techniques de commercialisation en BtoB
- Mettre en œuvre le plan d'action commercial auprès d'une clientèle affaires

Programme et déroulement

Définir, analyser, structurer, organiser et prévoir... tout un programme pour cibler la clientèle business et assurer un marketing mix efficace

Définir sa stratégie de prospection

- Définir sa zone de chalandise, ses cibles, sa concurrence
- Mettre à jour les outils
- Chercher des opportunités de business
- Le fichier de prospection

Analyser et structurer son offre

- Connaître la demande et le comportement des clients
- Bilan du produit : lieu, services, équipements
- L'offre : quelles prestations proposées, l'argumentaire
- La concurrence : l'offre et les tarifs

La prospection et la prise de rendez-vous qualifiés

- La prospection téléphonique
- Les techniques d'évaluation des besoins et de prise de rendez-vous
- Suivi de la prospection
- La prospection directe, les salons, les professionnels

Certification

Consulter le programme sur notre [site internet](#) pour identifier si cette formation est certifiante.



Modalités pédagogiques

- Explications théoriques suivies de pratiques guidées puis de mises en autonomie.
- Exercices autonomes et réguliers pour assurer l'assimilation

Moyens et supports pédagogiques

Votre formation se déroule en présentiel avec :

- 1 ordinateur
- 1 vidéoprojecteur

Votre formation se déroule à distance avec :

- 1 ordinateur
- 1 connexion Internet
- 1 adresse e-mail valide
- 1 équipement audio (micro et enceintes ou casque)
- 1 Webcam (facultatif – dans l'idéal)
- 1 deuxième écran (facultatif – dans l'idéal)

Evaluation et suivi

Les objectifs pédagogiques sont évalués et suivis grâce à différentes **méthodes adaptées aux acquisitions de compétences visées**. Nos formateurs réalisent ces évaluations **tout au long de la formation**, que ce soit pendant les séances synchrones ou asynchrones. Voici une liste non exhaustive des méthodes d'évaluation pouvant être utilisées en formation :

- **Questionnaire** de vérification de connaissances (Quiz)
- Réalisation de **Travaux Pratiques** : production ou amélioration d'un fichier
- **Mises en situation** et grilles d'analyse
- **Serious Game** : jeu de rôles et analyse
- **Activités interactives** à travers l'utilisation d'une plate-forme connectée
- ...

Toutes nos formations intègrent **une auto-évaluation** via notre Extranet Stagiaire au début et à la fin de chaque action de formation. Cet outil offre à chacun la possibilité de mesurer sa progression par rapport aux objectifs pédagogiques visés et leurs atteintes.

Profil formateur

Nos formateurs sont certifiés à l'issue d'un parcours organisé par nos soins. Ils bénéficient d'un suivi de maintien et d'évolution de leurs compétences aussi bien au niveau technique que pédagogique. Chacun de nos formateurs a bénéficié d'une formation spécifique à l'animation de classe virtuelle et à l'utilisation des solutions de formation à distance du Groupe ARKESYS.

Support stagiaire

À l'issue de la formation, les exercices et travaux pratiques réalisés, leurs corrigés ainsi qu'un support de cours dématérialisé sera fourni à chaque stagiaire via son extranet stagiaire.

Accessible à tous

Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap. Notre référent handicap prendra contact avec les stagiaires concernés pour adapter l'animation à leurs besoins et rendre l'apprentissage accessible à tous. Enfin, nos centres de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. [En savoir plus](#)