

Trouver ses premiers clients et travailler son argumentaire

Objectifs de la formation

- Savoir déterminer les moyens de prospection
- Maîtriser la prospection
- Savoir capter les interlocuteurs
- Maîtriser l'argumentaire de vente
- Savoir gérer le suivi de la prospection

Contenus et méthodes

- Préparer et organiser sa prospection
- Développer une communication adaptée à la prospection
- Prospecter via Internet
- Faire face aux objections
- Gérer son planning de prospection

Exercice s'appuyant sur les cas des stagiaires, mise en situation d'entretien, jeux de rôle

Intervenants

Marion SAULNIER

Mode d'évaluation de la formation

Test de positionnement en amont évaluation de la progression pédagogique du participant tout au long de la formation, mises en situation, travaux pratiques

Formation organisée avec le soutien financier de



12 bis rue St Pierre
Centre St Joseph - 79500 MELLE
Téléphone : 05 49 29 15 96 – Courriel : bonjour@afipar.org
Non assujetti à la TVA en vertu de l'article 261-7B du code des impôts
SIRET 397 908 807 00027 – Organisme de formation N°54790045079
Adhérent Réseau CIVAM



Pré-requis

Avoir un projet de création défini ou avoir créé une entreprise

Date et durée

17/04/25

Marion SAULNIER

Tarifs

30,00 €

autre prise en charge, nous consulter

Conditions générales de vente

A consulter sur <https://www.afipar.org/cgv>

Accessibilité

Pour les personnes en situation de handicap, contactez-nous pour évaluer la possibilité d'adaptation de la formation à votre situation

