



## PROSPECTEZ ET GAGNEZ DE NOUVEAUX CLIENTS

### DURÉE

- ▶ 2 jours

### PRÉREQUIS

- ▶ Pas de pré requis spécifiques

### PUBLICS BÉNÉFICIAIRES

- ▶ Chefs d'entreprise artisanale et leur conjoint collaborateur ou conjoint associé
- ▶ Créateurs d'entreprise artisanale, salariés, demandeurs d'emploi, ...

### VALIDATION

- ▶ Attestation de suivi

### EFFECTIF

- ▶ Entre 8 et 12 stagiaires

### HORAIRES

- ▶ de 9h à 17h

### LIEU

- ▶ Laxou

### OBJECTIF

- ▶ Définir les moyens et maîtriser les techniques de prospection
- ▶ Obtenir des rendez-vous
- ▶ Optimiser la remontée des informations collectées

### CONTENU

- ▶ Préparer la prospection
  - Définir les objectifs et les cibles
  - Rechercher les prospects
- ▶ Connaître les stratégies de prospection
- ▶ Maîtriser la prospection téléphonique
- ▶ Maîtriser la prospection physique
- ▶ Préparer son argumentaire
- ▶ Analyser et répondre aux objections

### STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- ▶ Apports théoriques et cas pratiques
- ▶ Exercices, études de cas et mise en situation
- ▶ Echange d'expériences
- ▶ Remise d'une documentation adaptée à vos objectifs et votre activité



### TARIF

- ▶ Frais d'inscription : 50 €
- ▶ 700 €
- ▶ Prise en charge possible, sous conditions\*, par le Conseil de la Formation de la Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Grand Est pour les chefs d'entreprise inscrits au RM, leurs conjoints collaborateurs ou leurs conjoints associés. Pour les associés, nous consulter.
- ▶ Autres publics : nous consulter

\* Eligibilité de la demande conformément aux modalités de prise en charge du Conseil de la Formation de la CRMA Grand Est

[www.cma-nancy.fr](http://www.cma-nancy.fr)

adeline-vincent@cm-nancy.fr • 03 83 95 60 46

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Meurthe-et-Moselle

4 rue de la Vologne • 54520 LAXOU

☎ 03 83 95 60 60 • Fax 03 83 95 60 30