



CCI MAP



LES ATELIERS DE LA PERFORMANCE



Marketing, commercial et communication

Organisez votre prospection commerciale, communiquez mieux et vendez plus

TYPE

Atelier collectif et coaching individuel

OBJECTIF

Aider le dirigeant dans sa compréhension et son appropriation des différentes étapes liées aux actions de prospection commerciale et de communication opérationnelle, à la mise en place des campagnes de marketing direct et au pilotage de la démarche.

CONTENU

Au cours de l'atelier collectif

- Passer de sa stratégie commerciale au plan d'actions commerciales
- La nécessité de prospecter et les fondamentaux de la prospection commerciale
- Segmenter pour cibler ses prospects en cohérence avec sa stratégie commerciale
- De la bonne utilisation des outils de marketing direct et de communication
- Bâtir un plan de communication opérationnelle et ses actions commerciales liées
- Les outils de la prospection opérationnelle : pitch, découverte, argumentaire commercial, traitement des objections, conclusion.
- Le tableau CAP pour « penser client » et construire sa démarche pour vendre plus et mieux !
- Planifier et mesurer l'efficacité de ses campagnes de prospection et de communication

Au cours du coaching individuel

À partir d'un ou deux axes d'actions prioritaires et concrètes identifiés avec le dirigeant, en matière de connaissance marché et/ou de stratégie commerciale

- Analyser le bien fondé des actions, au regard du contexte de l'entreprise et des éléments fournis par le chef d'entreprise
- Comprendre les différents objectifs des actions
- Poser les pré-requis et examiner les options possibles
- Caractériser les différentes étapes clés à privilégier et les acteurs à impliquer
- Définir les principes d'évaluation de l'efficacité des actions à mettre en oeuvre
- Formaliser le plan d'actions et appréhender son calendrier de réalisation

une action des



Avec la participation de



DURÉE

Une journée en collectif (5 participants) + 1/2 journée en individuel dans votre entreprise

INTERVENANT

Le cabinet PROSPACTIVE (Bourgogne), spécialiste des questions commerciales, marketing et communication, accompagné par votre conseiller CCI MAP

PARTICIPATION

5 participants. 250 euros HT par participant

CONTACT

Laurent POT
Tél. 03 86 60 61 11
l.pot@bourgogne.cci.fr

INFO +

www.bourgogne.cci-map.com

Cet atelier-coaching vous intéresse ?

Remettez ce coupon-réponse à votre conseiller CCI MAP ou envoyez-le par mail au contact ci-dessus, pour vous pré-inscrire. La date et le lieu vous seront communiqués dès que le groupe sera constitué.

ENTREPRISE.....

NOM.....

PRÉNOM.....

CODE POSTAL.....

TÉL.....

ADRESSE MAIL.....

Je suis intéressé par l'atelier-coaching « Organisez votre prospection commerciale, communiquez mieux et vendez plus » et je souhaite faire partie du prochain groupe.