

Trouver ses premiers clients ou développer son portefeuille

Public cible : Chef(fe) d'entreprise en activité, toute personne ayant un projet entrepreneurial

Programme synthétique

Partie 1 : Cibler ses clients et prospects

- Connaître la différence entre B to B et B to C
- Définir sa stratégie
- Connaître les outils de suivi (Excel, CRM)
- Savoir créer ses listes

Partie 2 : Prospection Téléphonique et Prospection terrain

- Méthodologie
- Création de l'argumentaire d'accroche commercial
- Savoir répondre aux objections

Partie 3 : Rédiger un mailing

- Savoir rédiger un mail d'accroche commercial
- Comment envoyer un mailing : les outils

Partie 4 : Communication et identité visuelle

- Savoir créer son logo
- Savoir créer des documents de prospection : Carte de visites, Flyer, Book de présentation ...

Partie 5 : Communiquer et prospecter en ligne

- Connaître et sélectionner ses réseaux sociaux
- Déterminer la fonction et structurer son site internet
- Savoir mettre en place et utiliser Google My Business et de la Fiche d'établissement Google
- Savoir mettre en place et utiliser LinkedIn
- Savoir mettre en place et utiliser Facebook et Instagram

DURÉE
7 heures

**Prix
adapté
aux PME**

En **Inter** et
en **Intra**