action'elles
la flamme d'entreprendre

COMMERCIAL

Niveau 1

L'art de prospecter sans démarcher : attire de nouveaux clients

Objectifs

- Comprendre la démarche d'achat de sa cible
- Déterminer les niveaux de maturité face à l'achat, à cibler en prospection
- Mettre en place des actions de prospection sans démarchage

Pour qui ?
Cheffes d'entreprises (moins de 3 ans) ou porteuses de projet (projet abouti)

Pré-requis
Compétences informatiques de base : savoir utiliser un tableur (niveau débutant)

19/04 & 30/04
De 9h30 à 13h

Adhérentes avec / sans prise en charge : 400€ / 300€
Public : 500€

En ligne
Sur Zoom

COMMERCIAL

L'art de prospecter sans démarcher : attire de nouveaux clients

Programme

- **Prospecter sans démarcher : passer du rêve à la réalité**
  - Tour d'horizon des outils de prospection
  - Démarcher versus Attirer
- **Cibler pour bien prospecter**
  - Connaître son persona, ou client idéal
  - Affiner sa cible avec la pyramide d'attractivité
  - Accompagner son prospect en lui apportant de la valeur
- **Découvrir la méthodologie Inbound**
  - Le cycle de vente Inbound : Attirer, Convertir, Vendre, Fidéliser
  - « Attirer » : être intéressant pour intéresser
  - « Convertir » : devenir efficace pour qualifier ses prospects

Méthodes pédagogiques

- Exposés théoriques
- Étude de cas pratique
- Mises en situation réelles
- Livret pédagogique, carnet de bord de formation avec les outils à s'approprier (Pyramide d'attractivité et Cycle Inbound)

Évaluation et suivis

- Mises en situation
- QCM

Je m'inscris !

Marie-Laure BEAUVALLET

Après un premier parcours en gestion d'entreprise, Marie-Laure Beauvallet, a évolué en tant qu'ingénieure commerciale dans des domaines variés passant rapidement du terrain à la responsabilité de comptes clés. Marie-Laure Beauvallet intervient désormais pour accompagner les entrepreneures à développer leur aisance commerciale, notamment en prospection