



Niveau 2

Mets en place des automatismes d'actions de prospection

Objectifs

- Déterminer les actions efficaces pour chaque phase de prospection
- Mettre en place son flux d'actions de prospection
- Organiser et suivre ses actions



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)



10/05 & 17/05
De 9h30 à 13h



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



En ligne
Sur Zoom

COMMERCIAL

Mets en place des automatismes d'actions de prospection

Programme

- **Attirer des visiteurs cibles**
 - Définir les supports & outils
 - Décliner des sujets de communication pertinents pour sa cible
 - Établir une fréquence de visibilité
- **Convertir ses prospects**
 - Avoir le réflexe « call-to-action »
 - Mettre en place des événements pour ses prospects
 - Proposer un produit d'appel
- **Suivre ses actions de prospection**
 - Analyser ses statistiques
 - Utiliser un CRM
 - Soigner sa fidélisation

Méthodes pédagogiques



- Exposés théoriques
- Étude de cas pratique
- Mises en situation réelles
- Livret pédagogique

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