



Cette formation va vous permettre d'augmenter votre portefeuille clients et ainsi développer votre chiffre d'affaires. Se familiariser à l'essentiel du marketing, utiliser tous les outils digitaux et traditionnels à votre disposition pour mettre votre expertise et vos prestations en valeur en répondant aux besoins clients... et les fidéliser grâce à une communication adaptée?

Objectifs de la formation

Identifier et exploiter ses atouts marketing

Utiliser les leviers stratégiques de développement de sa clientèle

Appliquer les outils et techniques de prospection et de fidélisation de sa clientèle

Au programme

S'approprier les bases du marketing

- Pourquoi fidéliser et prospecter
- Appréhender les principes généraux du marketing
- Adapter sa stratégie commerciale à sa clientèle
- Citer les composants du marketing client
- Intégrer la fidélisation au cœur de la stratégie marketing
- Évaluation

Une boîte à outils pour développer la prospection et la fidélisation de votre clientèle

- Améliorer le service à la clientèle
- Augmenter la fréquentation de son site Web ou de son point de vente
- Organiser des ventes promotionnelles
- Utiliser des outils du marketing digital : créer une communauté 2.0, communiquer sur les réseaux sociaux
- Utiliser les outils du marketing traditionnel : le fichier client, le CRM, la communication traditionnelle, la participation à des salons ou événements
- Travailler son argumentaire commerciale
- Mobiliser les différents outils pour la fidélisation clientèle

Méthodes pédagogiques

Ressources interactives, quiz, documentations visuelles, vidéos.

Modalités d'évaluations

Quiz, évaluation.

Tarifs

120 €

Financer ma formation

Vous êtes Travailleur Non salarié (TNS) avec une activité principale artisanale : Chef d'entreprise individuel (EI) ; Micro-entrepreneur ; Gérant associé unique d'EURL ; Gérant associé majoritaire de SARL, Conjoint collaborateurs ; Conjoint associés ou auxiliaires familiaux. Financement par le FAFCEA - Fonds d'Assurance Formations des Chefs d'Entreprise Artisanale.

+ d'infos : www.fafcea.com

Vous êtes assimilé salarié ou salarié : Vous êtes Gérant associé minoritaire ou égalitaire de SARL ; Gérant non associé ; Président ou Directeur Général de SASU ou SAS ou salarié d'une entreprise. Financement par votre OPCO qui dispose de ses propres procédures (délai de dépôt, plafond horaire, subrogation, ...).

Pour connaître les démarches à engager : www.travail-emploi.gouv.fr

Vous êtes Demandeur d'emploi : Pour bénéficier d'une aide au financement de la formation, vous devez contacter votre agence **France Travail**.

Vous pouvez également mobiliser votre compte personnel de formation (CPF) pour financer les formations diplômantes et certifiantes.

+ d'infos : www.moncompteformation.gouv.fr

Prise en charge possible en fonction de votre statut social (TNS, salariés et assimilés).

Informations pratiques

Durée de la formation

4h

100% à distance avec du tutorat

Public concerné

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

Pré-requis

Aucun

Modalités et délais d'accès

Candidature formation jusqu'à 24h avant le 1er jour de formation

Délai de réponse : pouvant aller jusqu'à 48 h

La formation se déroulant intégralement à distance, vous bénéficiez d'une plateforme accessible 24h/24 pour une durée de 30 jours.

Accessibilité

Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap.

Afin de mettre en place les adaptations nécessaires, [merci de nous contacter](#) avant toute inscription.

Établissement(s) disponibles à Paris et Île-de-France

CMA Formation e-learning

CMA Île-de-France

 30 06 (service et appel gratuits)