



## Développer - PROGRAMME

### Savoir prospecter et développer son approche commerciale

Code : PR6911108530

#### Modalités

**Durée :**

7.00 heures soit 1.00 jour(s).

**Dates et horaires :**

28 novembre 2024 - de 09h30 à 13h00 et de 14h00 à 17h30

**Intervenant :**

Christophe MIREPOIX

**Profils des apprenants :**

- Dirigeants d'entreprises adhérentes ou non au CGA MP, leur associé, leur conjoint et leurs salariés

**Prérequis :**

- Être en situation de développement commercial

**Effectif :**

- Minimal : 5
- Maximal : 10

**Lieu :**

CGA MP

**Tarifs :**

- Adhérent : 120.00 HT - 144.00 TTC
- Non Adhérent : 150.00 HT - 180.00 TTC

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |  
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)  
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.



MAJ 1 août 2024



## Développer - PROGRAMME

### Savoir prospecter et développer son approche commerciale

#### Description du programme

#### Objectifs pédagogiques

- Faciliter le développement de mon fonds de commerce.
- Être plus efficace dans le déroulé de mes rendez-vous.
- Augmenter mon taux de concrétisation.

#### Contenu de la formation

- 1/ Identifier les étapes clés de la relation client
- 2/ Cibler son activité
- 3/ Comprendre l'importance de la voix, des mots et du non verbal
- 4/ Obtenir des rendez-vous de qualité
- 5/ Structurer un entretien de découverte
- 6/ Concrétiser et développer les partenariats

#### Organisation de la formation

##### Moyens pédagogiques et techniques:

- Partages d'expériences et expérimentations collectives

##### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation:

- Suivi ; Feuilles d'émargement - Attestation de fin de formation individuelle - Questionnaire stagiaire

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |  
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)  
*Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.*



MAJ 1 août 2024



## Développer - PROGRAMME

### Savoir prospecter et développer son approche commerciale

- Évaluation : Quiz au démarrage. L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers des cas pratiques personnalisés. Le stagiaire évalue sa progression à l'issue de la formation, confirmée par l'intervenant.

#### **Qualité et indicateurs de résultats :**

Nous contacter

#### **Accessibilité :**

Vous êtes en situation particulière ? Contactez le service formation pour répondre aux besoins spécifiques liés à votre handicap à [s.douhet@cgamp.asso.fr](mailto:s.douhet@cgamp.asso.fr)

#### **Financement :**

Prise en charge par votre FAF ou OPCO possible selon critères d'éligibilités. Plus de renseignements contactez Sylvie BLEY, à [s.bley@cgamp.asso.fr](mailto:s.bley@cgamp.asso.fr)

#### **Conditions d'inscription :**

Inscriptions au plus tard, 8 jours avant le début de la formation.

Si demande de prise en charge, inscriptions 30 jours avant le début de la formation.

#### **Contact :**

Sophie DOUHET - Responsable Service Formation du CGA MP

[s.douhet@cgamp.asso.fr](mailto:s.douhet@cgamp.asso.fr)

05 62 16 73 54

06 12 25 12 78

CGA MP | 13 avenue Jean GONORD TOULOUSE 31500 | Numéro SIRET : 30917299700046 |  
Numéro de déclaration d'activité : 73310168031 (auprès du préfet de région de : Toulouse)  
*Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.*



MAJ 1 août 2024