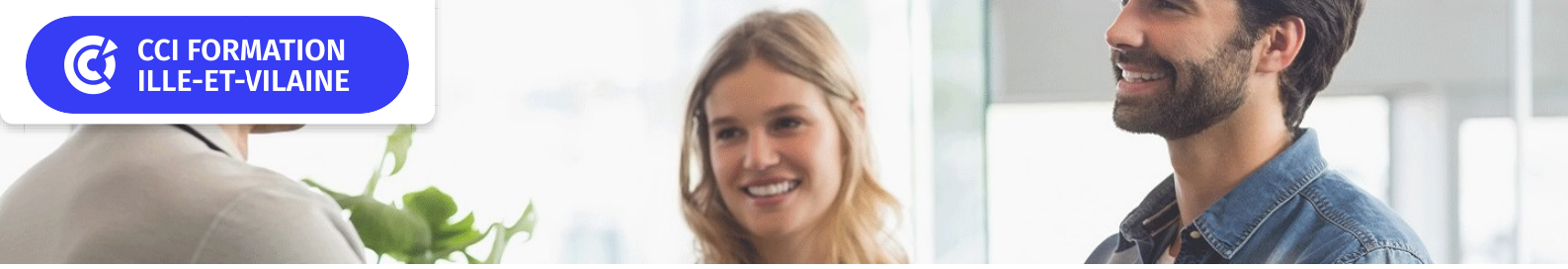

Prestations séminaires : développer votre clientèle d'affaires

SUR-MESURE

Objectif de formation

À la fin de la formation, vous serez en mesure d'analyser le potentiel de clientèle d'affaires de votre établissement et de le développer efficacement.

Programme

S'informer et analyser pour mieux cibler :
Les différents produits séminaires, hébergement et restauration et la typologie des clients.
Les actions d'évaluation du potentiel : connaître son marché et voir les opportunités (l'offre actuelle, les demandes à venir...).
La zone de chalandise.
Quelles sont mes cibles prioritaires ? (Secteurs d'activité, interlocuteurs au sein des entreprises).
La méthode IACA (Information, Analyse, Cible, Action).

S'entraîner à préparer, mener des entretiens de vente sans oublier le suivi (Hébergement affaires et séminaires) : Les argumentaires de vente.
Les techniques de vente par téléphone (appels entrants, appels sortants).
Les techniques de vente en face à face (sur rdv, en visite sauvage ...).
Les techniques de prise de rdv par téléphone (pour rdv sur l'établissement).

S'organiser pour mieux prospecter :
Quelle est la meilleure période pour organiser votre action ? Et quels sont les meilleurs moments dans une journée, dans une semaine pour démarcher un client, un prospect ? Par téléphone ? en face à face ? avec rdv ? Sans rdv ?
Savoir identifier ce que peut apporter chaque action (volume d'affaires, contacts fichier, notoriété ...) et mettre en place des indicateurs permettant de mesurer les retombées des actions.
Quels sont les supports commerciaux et les fichiers (prospects, clients ...) à mettre en place ?
Quelle organisation entre les visites, le phoning et l'administratif ?

Et si vous développiez aussi votre activité séminaire auprès de la cible loisirs ?
Evénements familiaux
Evènements associatifs

Les points forts de la formation

- Mini groupes pour favoriser les échanges entre professionnels
- Travail concret sur votre plan d'action commercial

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Directeurs / Adjoints de Direction / Responsables commerciaux. Les participants s'engagent à apporter des situations concrètes de leur quotidien en fonction des sujets traités durant la formation.

Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

- € Nous consulter

Adresse

Site de Rennes/Bruz
Campus de Ker Lann,
6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201

35172 Bruz

https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine

Les conditions d'admission

Prérequis
Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques
Analyser son marché et définir ses priorités d'action auprès de la clientèle affaires. Acquérir des méthodes de commercialisation exploitables dès son retour sur l'établissement. (Techniques de vente par téléphone et en face à face). Mettre en œuvre un plan d'actions et des tableaux de bord pour mesurer l'efficacité commerciale d'une action.

Les sessions

Bruz

- Nous contacter

▶ PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations
Dans le cadre de notre process qualité évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

Modalités pédagogiques
Analyse de cas pratiques et de documents, mises en situation, réalisation de plan d'action commercial PAC

Date et mise à jour des informations : 17/01/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts

JEGO Maud
maud.jego@ille-et-vilaine.cci.fr

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435
Campus de Ker Lann,6 Rue des frères Montgolfier,BP 17201 - 35172 Bruz
Tél. : 0299054545 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine

CCI FORMATION BRETAGNE