



**FORMATION**  
ALSACE

## **PROGRAMME DE FORMATION DE MESURE**

### **Poser une stratégie pour trouver de nouveaux clients.**

#### **Contexte**

Avoir la fibre commerciale n'est pas quelque chose d'innée et avec la crise, il est difficile de d'opter pour la meilleure méthodologie. Les méthodes et les outils de prospection passés ne sont plus d'actualité aujourd'hui et les clients ont changé leurs habitudes.

Alors ? comment faire ?

Comment trouver de nouveaux clients ? par quels moyens ?

Cette formation répondra à toutes vos questions pour être le plus efficace sur votre poste de travail.

#### **Pré-requis**

Chercher des prospects pour les transformer en clients.

Être ou envisager d'être en contact avec des clients.

Mesure et adaptation de la formation aux personnes en situation de handicap.

#### **Public concerné**

Toute personne ou entreprise à la recherche de nouveaux clients : dirigeant, commercial, Formateur, indépendant....

#### **Objectif pédagogique**

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Savoir où trouver des clients
- Comprendre comment les approcher
- Choisir les meilleures méthodes commerciales
- Transformer des clients en ambassadeur

13 rue du Mont Sainte-Odile  
F-67530 KLINGENTHAL

**06 82 48 31 05**

[www.abc-formation-alsace.fr](http://www.abc-formation-alsace.fr)  
[abc.formation.alsace@free.fr](mailto:abc.formation.alsace@free.fr)



SASU au capital de 20.000 € • Siret : 5234618200027 • Code APE : 8559 A  
N° déclarant : 42670440267 • Référence DATA DOCK • Certification REQAP



## Modalités de convocation

Nous convenons ensemble des modalités de convocation sur le fond et sur la forme (mail de convocation, rappel de date de convocation...).

## Moyens

AUDIO VISUEL		
Vidéo projecteur	1	Fourni par formatrice
Rallonge électrique	1	Fourni par formatrice
Triplette	1	Fourni par formatrice
Caméra		Téléphone portable des participants
TABLEAU		
Blanc effaçable	1	Fourni par l'entreprise ou la salle
Paper Board	1	Fourni par l'entreprise ou la salle
Stylos tableaux	5	Fourni par l'entreprise ou la salle

## Test préalable

Nous vous soumettrons des tests d'auto-évaluation que nous utiliserons avant le démarrage afin de les valider avec vous.

L'évaluation s'effectue avant, pendant et après la formation par la formatrice Stéphanie Bruder.

## Programme

Notre contenu ainsi que le programme sont adaptables aux personnes en situation de Handicap.



1. Définir ses clients: qui sont-ils ?
2. Sont-ils autour de vous ? Comment les identifier ?
3. Quel parcours clients mettre en oeuvre ?
4. Quelle expérience client proposer ?
5. Comment atteindre ses prospects/ clients ?
6. Utiliser la prospection téléphonique ? d'autres outils ?
7. Se servir des reseaux sociaux
8. Les reseaux physiques : comment ? pourquoi ?

### Méthode et approche pédagogique

- Apports théoriques et mise en pratique.
- Pédagogie interactive et participative en individuel et en groupe
- Réflexions sur les exemples apportés par les participants
- Approche et soutien individualisé
- Documents distribués aux participants
- Bilan personnel et professionnel selon ses attentes individuelles.

### Modalités d'évaluation

- Echange/évaluations informelles avec les participants tout au long de la formation
- Evaluation des exercices pratiques
- Auto-évaluation durant la formation à chaque étape
- Quizz d'évaluation
- Evaluation des acquis en amont et aval de la formation
- Bilan personnel et professionnel selon ses attentes individuelles.

### Durée

Une journée selon votre convenance ou deux demi-journées.



**FORMATION**  
ALSACE

## Lieu

En entreprise

En salle

Les locaux retenus sont accessibles aux personnes handicapées

## Tarif

1200 euros TTC \*

\*Nous ne sommes pas assujettis à la TVA.

## Modalités

Cette action de formation est conçue sur mesure en fonction des besoins et attentes du dirigeant. Après validation du programme, le commanditaire se charge de la mise à disposition de l'action de formation.

## Délai d'accès

Les participants peuvent intégrer la formation 24 heures avant le début.

## Fin de formation

- Rédaction d'une fiche d'évaluation de la formation par chaque participant : bilan personnel, Bilan de l'impact sur les pratiques, bilan personnel.
- Remise d'une attestation de participation à la formation pour chaque participant
- Remise sur demande du commanditaire d'un bilan de formation

13 rue du Mont Sainte-Odile  
F-67530 KLINGENTHAL

**06 82 48 31 05**

[www.abc-formation-alsace.fr](http://www.abc-formation-alsace.fr)  
[abc.formation.alsace@free.fr](mailto:abc.formation.alsace@free.fr)



SASU au capital de 20.000 € • Siret : 52346181200027 • Code APE : 8559 A  
N° déclarant : 42670440267 • Référence DATA DOCK • Certification REQAP

## Formatrice

Stéphanie BRUDER, consultante formatrice en développement commercial anime depuis une vingtaine d'années des stages de formation performants dans les secteurs d'activités de la vente, du management, de la relation client, de la communication. Elle se forme régulièrement aux métiers de la formation : récemment formée aux premiers secours en Santé mentale, à la sylvothérapie et à la ludopédagogie, elle utilise ces apports dans son métier.

Stéphanie BRUDER est également Secrétaire Fédérale de la Chambre Syndicale des Formateurs et Consultants.

## Abc formation alsace

Organisme de formation reconnu depuis 2005 sur le Territoire Alsacien bénéficie de son Numéro de déclarant auprès de la Préfecture ainsi que de son référencement auprès de la Plateforme DATA DOCK. Stéphanie BRUDER a obtenu la certification CNEFOP en 2017 et réponds aux exigences de la qualité de la formation. Le renouvellement de la certification est prévue en Mars 2024.

L'actualité de l'entreprise est accessible sur les réseaux sociaux : LinkedIn, Instagram et sur [www.abc-formation-alsace.fr](http://www.abc-formation-alsace.fr)

## Contact

Stéphanie BRUDER : 06 82 48 31 05

Référence interne

Version : 02/01/2024

PF 2024- 07