



## LE CLIENT : ACTEUR MAJEUR DE VOTRE REUSSITE

Opter pour une méthodologie adaptée afin de répondre à ses besoins et attentes.

### Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise.

### Dates

A définir.

### Prérequis

Aucun.

### Lieu

Rouen.

Réf: CRC. 015

2 jours / 14 heures

1400€ HT

## A l'issue de cette formation, vous serez en capacité de

- Savoir analyser son secteur d'activité.
- Déterminer les segments cibles.
- Maîtriser la réalisation d'un mix marketing.
- Appréhender les techniques de conception et d'évaluation d'une enquête de marché.
- Maîtriser l'approche d'une stratégie de prospection

## PROGRAMME

### L'analyse du secteur d'activité.

Définition/ enjeux,  
L'étude sectorielle.

### Le potentiel client. (Approche globale)

Définition/ enjeux d'une enquête de marché,  
La segmentation client,  
Réalisation d'un mix marketing.

### La confrontation avec le prospect : enquête de marché

Le fil rouge de votre enquête de marché,  
Les étapes de sa création,  
L'étude qualitative et quantitative,  
Analyse et présentation des résultats,





### Le positionnement.

Le mix marketing/les résultats de l'enquête,  
Le plan d'actions correctives.

### La méthode de prospection.

Création de la base clients,  
Identification les moyens de toucher la cible,  
La mise en place d'un plan d'actions.

Pour aller plus loin

CRC.016

La fidélisation client: vecteur de développement commercial

CRC.021

Développez votre socle de nouveaux clients

BONUS

100% présentiel

Formateurs experts

Déjeuner offert

**Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation.**

**Vos formateurs pédagogiques experts** useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes : vidéo projecteur, tableau blanc ou interactif, paperboard, connexion WIFI, matériel de graphisme. Afin de pouvoir, à tout moment, se référer sur le contenu de votre formation, **tous les supports de cours seront en version papier ainsi que numérique.**

**Afin de valider vos acquis**, nos formateurs vous proposerons des évaluations formatives, sommatives (quiz, tests, évaluation orale, feed back...).

**Le suivi de votre formation** sera traduit par une feuille d'émargement par ½ journée. Nous vous invitons également à remplir notre enquête de satisfaction, qui nous permettra d'améliorer en continue nos performances. A l'issue de votre formation, nous vous délivrerons votre attestation de formation.

**Afin de mesurer l'impact tripartite de votre formation, nous assurons un accompagnement à 3 mois ainsi qu'à 6 mois dans votre univers professionnel.**