

CLIENT FINDER

Trouvez des missions et développez vos affaires

À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

Cette formation s'adresse à toutes les personnes ayant comme projet professionnel l'entrepreneuriat individuel ou qui souhaitent augmenter leur performance commerciale de travailleur indépendant.

LES OBJECTIFS :

- du concret pour trouver de nouvelles missions et pour fidéliser les clients ;
- des échanges pour partager des bonnes pratiques commerciales ;
- des outils pour être efficace commercialement à court terme.

LES THÉMATIQUES :

DÉMARCHE COMMERCIALE

Définissez votre offre issue de vos expériences et expertises ; travaillez votre stratégie commerciale.

Définissez vos objectifs commerciaux et votre business plan.

Préparez vos rendez-vous et réunions commerciales.

Construisez une proposition commerciale percutante.

Fidélisez vos clients.

RÉSEAUX PHYSIQUES ET VIRTUELS

Utilisez le réseau pour approcher vos prospects.

Choisissez et activez les bons réseaux pour votre stratégie commerciale.

Élaborez un plan d'action réseau.

Utilisez efficacement le réseau social LinkedIn.

RÉSEAU D'AFFAIRE

Développez votre clientèle avec d'autres consultants.

Choisissez les bons réseaux d'affaires pour votre stratégie.

Trouvez des missions à travers des partenariats.

Négociez des contrats de partenariats, de sous-traitance, d'apporteurs d'affaires.

LES ATOUTS DE CETTE FORMATION :

Une formation concrète, pratique et tournée vers l'échange.

Une formation demandant du travail individuel entre les ½ journées.

Des outils opérationnels pour augmenter son taux d'activité à court terme.

Des rencontres avec des consultants seniors.

Sur demande, un accompagnement individuel est proposé entre chaque ½ journée.

contact@pvb-portage.fr