



FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

C06-3 Prospector et fidéliser

PUBLIC	Porteurs de projet de création / reprise d'entreprise Entrepreneurs Etudiants
PRE-REQUIS	Avoir un projet de création-reprise d'entreprise ou être entrepreneur
DUREE	3 h 30
NB DE PARTICIPANTS	5 minimum > 15 maximum
CONDITION D'ACCESSIBILITE	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap
TARIF	75€ nets de taxe (possibilité de financement avec le CPF)
DELAI D'ACCES	Calendrier semestriel
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les différents moyens pour capter de nouveaux clients - Maîtriser les 5 étapes de la prospection à la fidélisation
CONTENUS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Définition et constat 2. Base de données 3. Préparation de campagne 4. Réalisation du message 5. Gestion des retours 6. Fidélisation
METHODES MOBILISEES	<p>Pour chaque contenu, réflexion sur l'application à l'entreprise / future entreprise des formés</p> <p>Réalisation d'exercices thématiques</p> <p>Support diffusé : projection d'un PowerPoint</p> <p>Supports remis : qcm et diaporama disponible</p>
MODALITES D'EVALUATION	QCM en fin de formation
INTERVENANT	Alexandre Meyer