

## PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Gérer ses Relations Professionnelles

NIVEAU

DURÉE ESTIMÉE

3h30

### PUBLIC CIBLE

- Porteurs de projets
- Entrepreneurs en activités

### PRÉ-REQUIS

Pour profiter pleinement de la formation, les participants devront répondre aux pré-requis suivants ou justifier des acquis associés :

- avoir défini son modèle économique
- avoir identifié ses personas
- avoir engagé des actions commerciales
- maîtriser les fonctions de base des logiciels de traitement de texte et tableurs des suites Microsoft ou Open Office

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES...

- Catégoriser ses contacts professionnels
- Mettre en place un outil de Gestion de la Relation Clients
- Préparer des actions pour maintenir le lien

### APTITUDES



## COMPETENCES

## CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Catégoriser ses clients
  - o Activité - Feu de Camp les participants sont invités à positionner leurs contacts professionnels sur la matrice proposée.
- Gérer sa Relation Clients
  - o Activité - CRM les participants sont invités à construire leur CRM et à planifier des actions afin de maintenir le lien avec leurs contacts.

## METHODES MOBILISEES

## MOYENS TECHNIQUES

## MOYENS D'ENCADREMENT

## MODALITÉS D'ACCÈS

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES





# Agora Learning Infinity

DURÉE D'ACCÈS

TAUX DE REUSSITE

DEBOUCHES

