

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

