Vendre aux clients particuliers et professionnels

> Créez une offre claire et attractive pour tous vos clients

- **Formation continue**
- **Commercial - Communication**
- **Durée :** 4 heures
- **Modalité :** E-learning
- **Tarif :** 120 €

Objectifs

- SEGMENTER votre clientèle stratégique particuliers et/ou professionnels
- IDENTIFIER ses besoins et attentes
- BÂTIR une proposition commerciale convaincante
- ANIMER la relation client et votre réseau dans la durée

Tout savoir sur l'accompagnement

Contenu

Prospection et fidélisation

- Saisir les enjeux
- Clarifier les définitions
- Faire le point sur votre activité

Développement de vos ventes auprès des clients particuliers (BtoC)

- Identifier votre clientèle type
- Se fixer des objectifs de vente
- Construire votre pitch commercial
- Déployer vos outils de vente physiques et en ligne
- Répondre aux besoins de vos clients
- Créer de nouvelles offres
- Recueillir et exploiter l'avis de vos clients
- Elaborer votre stratégie de communication
- Exploiter la boîte à outil de la relation client

Développement de vos ventes auprès des clients professionnels (BtoB)

- Découvrir les particularités du client professionnel
- Définir des objectifs de vente
- Segmenter et gérer votre fichier de contacts
- Affiner vos messages, vos canaux et vos actions de communication
- Identifier les besoins précis de vos clients
- Faire une offre commerciale qui réponde aux attentes et donne envie
- Piloter et mesurer votre relation client régulièrement
- Animer votre réseau commercial dans la durée

Organisation et modalités

Pour qui :
Créateur ou repreneur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, salarié, demandeur d'emploi, personne à titre individuel

Accès :

- Aucun prérequis
- Sous 48 heures avant le 1er jour de la formation sous réserve d'un entretien de positionnement

Déroulement :

- Formation 100% à distance
- Contenu de la formation accessible à distance via la plateforme : **eformation.artisanat.fr**
- Modules de formation, exercices et supports de cours à télécharger
- Un tuteur pédagogique dédié répond à vos questions sous 48h

Accessibilité :

- Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : **condition d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap.**
- Une assistance technique et fonctionnelle est disponible par mail pour répondre à vos questions

Modalités d'évaluation :

- Acquis : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- Quiz tout au long de la formation

Tarifs et financement

- 120 € net de taxes
- Financement : Prise en charge possible

Contact & réservations

Vous souhaitez + d'informations ? Vous souhaitez vous inscrire en ligne ? Découvrez les prochaines sessions pour cette formation directement sur notre site web : **https://**

formation.cma-occitanie.fr/catalogue/efor-vendre-aux-clients-particuliers-et-professionnels-for-01467

Les informations de cette fiche proviennent du site **www.cma-occitanie.fr** et sont données à titre indicatif ; elles peuvent être actualisées sans préavis. La date de dernière mise à jour de cette fiche est le : 10/11/2026. Date d'impression de ce document : 22/11/2026.

Siret : 130 027 931 00455. Consulter nos conditions générales de vente sur notre site internet.

Téléphone : 3006