Prospection automobile

Développer votre projet commercial



Formation continue

Que vous soyez professionnel en activité, curieux ou passionné par un domaine, formez-vous avec notre Formation Continue tout au long de votre vie !

La prospection commerciale est un art complexe et essentiel pour assurer le bon développement d'une entreprise. Pourquoi ? Parce qu'elle constitue :
le socle de la croissance, le moyen de découvrir de nouvelles opportunités, d'étendre son portefeuille client, et finalement, de garantir la pérennité d'une activité.

PROGRAMME :
Théorie :
- Développement d'un plan business chiffré (KPIs, timeline, etc ...) ;
- Développement d'un plan marketing ;
- Développement d'un plan de prospection (sur base des points précédents).

Pratique :
- Présentation de son projet et prise de parole en public.

Notre formateur : Monsieur Guy Van Eycken

objectif

- Acquérir un sens commercial ;
- Acquérir une structure afin de mieux prospecter ;
- Trouver et démarcher des clients.

Détails sur la formation:

Public cible

- Entrepreneur ou employé qui souhaite apprendre à prospecter dans le secteur automobile ;
- Commercial automobile qui désire mieux se structurer.

DETAILS SUR LA FORMATION

Attestation de participation

Prix: 375 €

Durée: 24h00

Dates:
• 18/02 - 25/02 - 11/03 - 25/03 - 08/04 et 22/04/2027
Horaire : de 8h30 à 12h30
Lieu : efp - 292b Rue de Stalle - 1180 Uccle

Places: Min. 8 - Max. 15

CONDITIONS D'ADMISSION

Le coût de la formation est à payer à l'inscription.

Vous êtes apprenant ou vous avez déjà suivi une formation continue à l'efp dans l'année en cours ? Envoyez vos coordonnées par mail à fc@efp.be pour découvrir si vous pouvez bénéficier d'une réduction sur votre prochaine formation ?