

BULLETIN D'INSCRIPTION

Acquérir des clients et augmenter le chiffre d'affaire

Objectifs :

- Acquérir les outils et compétences pour développer son portefeuille client.
- Construire une identité forte et différenciante.
- Comprendre les besoins clients et adapter son offre.
- Développer une stratégie d'acquisition efficace (marketing, publicité, digital).
- Maîtriser les techniques de vente et de négociation.
- Valoriser son image et sa communication pour renforcer la crédibilité.
- Instaurer une relation durable avec les clients.
- Mettre en place un suivi post-vente et une stratégie de fidélisation.

PROGRAMME

- Positionnement & identité : Diagnostic SWOT, valeur ajoutée, différenciation, structuration de l'offre.
- Analyse des besoins clients : Segmentation, persona, tunnel de vente, adaptation de l'offre.
- Stratégie d'acquisition : Supports print et digital, publicité locale et digitale, partenariats, recommandations.
- Techniques de vente & négociation : Pitch, méthodes SONCAS/CAP, gestion objections, closing, suivi KPI.
- Valorisation de l'image & communication : Image de marque, book, labels, certifications, communication proactive.
- Confiance & relation client : Suivi, transparence, résolution des insatisfactions, relation post-travaux.
- Optimisation des devis : Devis clairs et professionnels, supports complémentaires, impact numérique.
- Fidélisation & recommandations : Suivi client, programme fidélisation, bouche-à-oreille, stratégies marketing.

INFORMATION COMPLÉMENTAIRES

Tarifs : 1000€ TTC - Prise en charge par CONSTUCTYS (salariés) et FAFCEA (TNS), nous consulter.

Durée : 3 jours (21 heures)

DATES DE FORMATION

Formation de 3 jours **dans les locaux de la CAPEB & CNATP de l'Aube :**

- 15, 16 décembre 2025 et 7 janvier 2026

 CAPEB & CNATP de l'Aube - 14 rue Amédée Bollée, 10600 BARBEREY ST SULPICE

 De 8h30 à 17h00

ENTREPRISE

Raison sociale : [REDACTED]

Forme sociétaire : Entreprise individuelle SA SARL Autre : [REDACTED]

Adresse : [REDACTED]

CP : [REDACTED] Ville : [REDACTED]

Tél fixe : [REDACTED] Tél portable : [REDACTED]

Email : [REDACTED]

Code NAF : [REDACTED] SIRET : [REDACTED]

Activité principale : [REDACTED] Nombre de salariés : [REDACTED]

PARTICIPANTS

Nom : [REDACTED] Prénom : [REDACTED]

Date de naissance : [REDACTED] Statut : Gérant non-salarié Salarié

Mail du stagiaire : [REDACTED] Gérant salarié (ayant un bulletin de salaire)

Président Conjoint collaborateur

Nom : [REDACTED] Prénom : [REDACTED]

Date de naissance : [REDACTED] Statut : Gérant non-salarié Salarié

Mail du stagiaire : [REDACTED] Gérant salarié (ayant un bulletin de salaire)

Président Conjoint collaborateur

Nom : [REDACTED] Prénom : [REDACTED]

Date de naissance : [REDACTED] Statut : Gérant non-salarié Salarié

Mail du stagiaire : [REDACTED] Gérant salarié (ayant un bulletin de salaire)

Président Conjoint collaborateur

Nom : [REDACTED] Prénom : [REDACTED]

Date de naissance : [REDACTED] Statut : Gérant non-salarié Salarié

Mail du stagiaire : [REDACTED] Gérant salarié (ayant un bulletin de salaire)

Président Conjoint collaborateur

Bulletin d'inscription à retourner par mail :
Tél : 03 25 76 27 80 | Mail : formation@capeb10.fr

Rapprochez-vous de la CAPEB pour la prise en charge de la formation.