



Route de Méron

49260 MONTREUIL-BELLAY

Tél. 02 41 40 21 30

[cfppa.montreuil-bellay@educagri.fr](mailto:cfppa.montreuil-bellay@educagri.fr)

[www.cfppa-edgard-pisani.com](http://www.cfppa-edgard-pisani.com)

## Formation Courte

12/04/18

## Financier

FAFSEA

## Durée

1 jour

## Contact

Raphaël Hamza

Chargé d'ingénierie formation

02.41.40.21.30

[Raphael.hamza@educagri.fr](mailto:Raphael.hamza@educagri.fr)

## SUIVRE SES CLIENTS ET PROSPECTS

### Objectifs

- ⇒ Être capable de dresser et qualifier une liste de prospects clients
- ⇒ Prioriser son action, d'établir des objectifs et un agenda
- ⇒ Évaluer le travail réalisé

### Contenu

- ⇒ Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients/prospects
- ⇒ Organiser sa prospection en fonction du mapping effectué
- ⇒ Assurer le suivi et transformer le prospect en client actif
- ⇒ Optimiser ses actions commerciales et mesurer leur efficacité

### Durée

7 Heures

### Intervenant

PICHERIT Olivier

### Public concerné

Tout salarié du secteur viticole

### Modalités pratiques et inscription

Bulletin d'inscription FAFSEA à compléter en ligne ou à demander au CFPPA Edgard Pisani

### Evaluation / Validation

Attestation de formation