

Prospecter un territoire de vente à l'aide du numérique

8 et 15
février
2023
13 h à 16 h

Formation en mode virtuel

Bien se préparer pour effectuer de la prospection permet d'obtenir des résultats positifs. Découvrez les principales tâches à réaliser afin d'accroître les ventes de son entreprise.

Objectif

- Effectuer efficacement des ventes avec une approche virtuelle.

Contenu

- Déterminer la clientèle cible.
- Choisir une démarche de prospection à l'aide du numérique.
- Préparer le contact avec des clients potentiels en virtuel.
- Contacter, par vidéoconférence, des clients potentiels.
- Faire la relance des clients potentiels.
- Rédiger un rapport des activités de prospection.
- Se préparer pour une vidéoconférence.

M'inscrire

Avec la participation financière de :



laval
économique



2100, rue Cunard, bureau C.12
Laval (Québec) H7S 2G5
450 662-5784

korpus@cslaval.qc.ca
KORPUS.CA

