

REALISER UNE PROSPECTION COMMERCIALE EFFICACE AVEC LES OUTILS ET LES CANAUX PHYGITAUX

MSC18



STATUTS

Tout public

PRÉREQUIS

Le certificat de compétence en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective lié au CCE concerné en milieu professionnel et/ou extraprofessionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique).

DURÉE

5 jours, soit 35 heures

TARIF

2100 €
Tarif CCE : 500€ en sus

CERTIFICATIONS

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.

Ce stage permet d'accéder à la Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "[Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygitaux](#)" (code RS6951). Recensé à l'inventaire des certifications et habilitations de la CNCP (Commission Nationale de la Certification Professionnelle).

Cette formation est éligible au CPF.

PROCHAINE(S) SESSION(S) :

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

- Maîtriser les outils et techniques de prospection commerciale pour générer plus de leads et optimiser sa conquête clients
- Exploiter les différents canaux phygitaux, incontournables en prospection
- Créer un plan de prospection avec des indicateurs en lien avec la stratégie commerciale
- Construire des messages adaptés et mettre en œuvre les actions commerciales
- Analyser l'efficacité commerciale pour performer

PROGRAMME

1. Préparation de la prospection commerciale sur les canaux phygitaux

- Identifier et hiérarchiser les différentes cibles et publics de prospection
- Sélectionner des actions commerciales et saisir les enjeux commerciaux
- Définir les objectifs à atteindre, les indicateurs de performance à suivre
- Optimiser la planification des actions, période, durée et récurrences
- Qualifier un fichier prospect, les infos clés sur CRM en respectant la réglementation RGPD

2. Mise en oeuvre des actions de prospection commerciale sur les canaux phygitaux

- E-Mailing : concevoir un message avec la méthode AIDA
- Réseaux sociaux : comment générer plus de leads ?
Créer des pots qui susciteront l'intérêt, anticiper le calendrier de publication
- Performer en phoning, avec un guide d'entretien téléphonique
- Attirer l'attention en face à face avec un PITCH efficace
- Usages et techniques à adopter pour contacter un prospect, via un compte professionnel
- Être performant dans la découverte des besoins : organiser le questionnement
- Comment mener un entretien de vente à distance, en mode visio-conférence ?
- Détecter rapidement le profil de l'interlocuteur et les signaux d'achat

3. Suivi et évaluation de l'efficacité des actions de prospection commerciale conduites sur les canaux phygitaux

- Organiser le suivi des actions de prospection : méthode, outils
- Concevoir des tableaux de bord : les principaux indicateurs et KPI à suivre
- Analyser les résultats au vu des objectifs fixés
- Définir les facteurs clés de réussite et actions correctives à mettre en place

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes actives et déductives

Mise en situation collective ou en sous-groupe, réflexions individuelles, test

Echanges d'expériences (entre les intervenants et les stagiaires, entre les stagiaires)

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique des apports théoriques.

Documentation remise aux stagiaires : présentation et/ou livret du contenu théorique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

PARTENAIRES

Certificat de Compétences
en Entreprise



Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



BESANÇON

46, avenue Villarceau
25000 Besançon
Tél. : 03 81 25 26 06

BELFORT

1, rue du Docteur Fréry
90000 Belfort
Tél. : 03 84 54 54 84

VESOUL

1, rue Victor Dollé
70000 Vesoul
Tél. : 03 84 96 71 08

LONS-LE-SAUNIER

87, Place de la Comédie
39000 Lons-le-Saunier
Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : contact@sifco.eu