

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

MSC18



STATUTS

Tout public



PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis



DURÉE

5 jours, soit 35h00



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) :

2026

Besançon	1 ^{re} Session : 21/05, 28/05, 04/06, 11/06 et 18/06
----------	---

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

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Préparer une stratégie de prospection structurée

Utiliser efficacement les canaux phygitaux pour prospecter

Concevoir et diffuser des messages commerciaux percutants

Maîtriser les techniques de découverte des besoins

Analyser et optimiser les actions de prospection

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 œuvre 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 questionnaire
- 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

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE



Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



BESANÇON

46, avenue Villarcieu
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