

# CRÉATION D'ENTREPRISE - Module

## Automatisation de la prospection commerciale

Réussir sa négociation commerciale commence bien avant le face à face; ce parcours vous apporte des outils opérationnels pour préparer et conduire vos prospections commerciales automatisées.

Ce module, sur l'automatisation de la prospection commerciale, vous permet d'approfondir certains points avec le formateur expert et les autres participants tout en s'entraînant sur les techniques.

Le formateur assure également un accompagnement individualisé. À tout moment, formateur et participant peuvent échanger.

### Objectif de la formation :

- Comprendre le mécanisme de la prospection
- Maîtriser les étapes de la prospection
- Déterminer les enjeux de sa technique de prospection digitale
- Choisir et préparer sa prospection commerciale
- Analyser et améliorer ses résultats

### Modalités :

**Public:** Commercial(e) et toute personne ayant des contacts avec les clients  
**Prérequis:** Utiliser les techniques de vente et être à l'aise avec l'ordinateur  
**Niveau:** Fondamentaux / bases  
**Support:** Power Point et documents papiers

### Contenu de la formation :

#### **1.Qu'est-ce que la prospection commerciale ?**

- Comprendre ce qu'est une prospection
- Comprendre l'objectif de la prospection

#### **2.Le processus de la prospection commerciale**

- Déterminer les différentes étapes du processus
- Comprendre le fonctionnement du processus

#### **3.Le ciblage de la clientèle**

- Comprendre l'importance et la méthodologie du ciblage - ICP et PERSONAE

#### **4.Les objectifs de la prospection commerciale**

- Définir ses objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Créer une liste de LEADS

#### **5.La stratégie adoptée**

- Comprendre et connaître les différentes méthodes
- Choisir sa stratégie

#### **6.L'organisation**

- Planifier sa stratégie de prospection multicanal (worklow) et préparer son pitch

#### **7.Cas pratique**

- Sélection de sa stratégie de prospection commerciale
- Exemple d'une des méthodes

#### **8.Digitaliser sa prospection**

- 3 outils dans la préparation
- Utiliser des outils d'automatisation (type Sales Navigator, Lemlist ou Prospectin ...)

- Une formation opérationnelle qui alterne étude de cas, apports théoriques et échanges entre participant et expert

## METHODES, OUTILS ET RESSOURCES :

### Outils et méthodes :

- Echanges individuels entre le stagiaire et le formateur
- Apports théoriques
- Présentation d'outils digitaux
- Echange possible avec des experts (RH, Marketing, Webmaster...)
- Remise d'un certificat

### Moyens :

- Formateurs spécialisés et diplômés
- Moyens matériels : salle de formation équipée et un espace de ressources (ou à distance sur Zoom)

## MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION :

Durant la formation sur l'automatisation de l'acquisition client, des évaluations de mi-parcours et de fin de parcours sont réalisées sous la forme d'un QCM.

A la fin de la formation, nous soumettons un questionnaire d'évaluation qui nous permet d'évaluer la qualité perçue de la prestation et si la formation a répondu aux besoins et attentes exprimées (en fin de formation et à 6 mois)

## DÉLAI D'ACCÈS :

Toute demande de prestation s'accompagne d'un devis précisant le montant de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation.

Le devis est transmis par email ou par le biais du site Internet [moncompteformation.gouv.fr](http://moncompteformation.gouv.fr).

Après acceptation du devis et signature du contrat ou de la convention de formation, la formation pourra démarrer en respectant un délai minimum de 14 jours calendaires.

## TARIFS ET DURÉE :

Automatisation de l'acquisition client (24h) ([lien cpf](#)) ..... 3.500,00€TTC  
*La formation se déroule sur 3 jours consécutifs*

## LIEU ET DATE :

Noisy-le-Grand (93) ou à distance

Les dates seront précisées sur le devis envoyé au préalable