



Marque de Clé à Consulting

AUTOMATISATION DE LA PROSPECTION COMMERCIALE

PROGRAMME DE FORMATION



DIGITAL

Automatisation de la prospection commerciale

L'évolution du digital permet notamment d'automatiser sa prospection afin de se concentrer sur son corps de métier. Ce parcours vous apporte des outils opérationnels pour préparer et conduire vos prospections commerciales automatisées.

Cette formation 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 et les outils digitaux.

Le formateur assure également un accompagnement individualisé. À tout moment, formateur et participants 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, bureau virtuel et ressources

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
- Créer son 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 (workflow) 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, Phantombuster, scrap.io ou Waalaxy ...)

METHODES, OUTILS ET RESSOURCES :

Outils et méthodes :

- Echanges individuels entre le stagiaire et le formateur
- Apports théoriques et pratiques
- Présentation d'outils digitaux
- 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/ Google meet) et bureau virtuel (NOTION)
- Financement : OPCO, enveloppe budgétaire ou financement personnel

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION :

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

À la fin de la formation, nous soumettons un questionnaire 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 3 mois)

DÉLAI D'ACCÈS :

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

Le devis est transmis par email.

Après acceptation du devis, signature du contrat ou de la convention de formation et versement d'acompte si mentionné, la formation pourra démarrer dans les jours suivants, ou à la date mentionnée sur le devis. Vous pouvez consulter nos CGV pour en savoir plus, en cliquant sur ce lien.

TARIFS ET DURÉE :

Automatisation de la prospection commerciale (28h)

La formation se déroule sur 4 jours consécutifs

Dans nos locaux	€1.400,00HT/pers.
Dans vos locaux	€3.200,00HT

(Groupe de 6 pers. max)

LIEU ET DATE :

Lieu en présensiel : à préciser lors du devis.
ou distanciel

Les dates seront précisées sur le devis envoyé au préalable