

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



## PARTICIPANT(S) :

Tout collaborateur amené à exercer des actions commerciales.

## ORGANISATION :

**Durée :** 35 heures

**Lieux :** Campus du lac ou Campus de Libourne

## INTERVENANT(S) :

Formateur expert en vente en techniques de prospection.

## VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

### CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

#### Site de Bordeaux

10 rue René Cassin - CS 31996 -

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

#### Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder 33504 Libourne

Cedex tél : 05 57 25 40 66

campus@formation-lac.com

## OBJECTIFS

### **Nature de l'action : Se doter de connaissances, méthodes et outils pour**

- 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

## CONTENU DU PROGRAMME

### **1. Élaborer un plan de prospection et en exploiter les différents 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. Créer des outils de prospection attractifs et efficaces**

- 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

### **3. Réussir un entretien de prospection, les clés du succès**

- Être performant dans la découverte des besoins : organiser le questionnement
- Comment mener un entretien de vente à distance, en mode visio-conférence ?
- Créer un climat de confiance, adapter son positionnement
- Détecter rapidement le profil de l'interlocuteur et les signaux d'achat

### **4. Suivre et évaluer les performances**

- 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