Digitaliser sa prospection

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
3 jours / 21 h

Référence :
COM-DIG-1630

Public :
Business Developer, Managers Commerciaux, Commerciaux, Assistants commerciaux...

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Etre capable de :
Intégrer le Digital dans ses actions de prospection.
Mettre en place un plan de prospection efficace.
Définir ses besoins de prospection en fonction des objectifs commerciaux.
Appliquer les bonnes pratiques de la prise de rendez-vous.
Engager ses contacts : messagerie, sms.
Générer des rendez-vous via les réseaux sociaux.

Compétences développées :
Augmentation du nombre de contacts et de rendez vous.
Améliorer la qualité des leads générés.
Sécuriser ses ventes.

Pré-requis :
Aucun

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques. Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :

Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

1 - Questionnaire d'évaluation à chaud rempli par le stagiaire en fin de formation.
2 - Questionnaire d'évaluation à froid de la mise en oeuvre des compétences, rempli par le stagiaire environ 6 mois après la fin de formation.

Moyens techniques mobilisés :

En présentiel :
- Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels (vidéoprojecteur + écran) avec le matériel adapté à la formation. Pour cette formation, un ordinateur par stagiaire est nécessaire équipé du logiciel. Nous pouvons le fournir au besoin sur simple demande.
- Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

A distance ou en formation mixte :
- Un ordinateur pour chaque stagiaire équipé d'une webcam, d'un micro, d'une connexion haut débit, du logiciel objet de la formation et ayant un outil de visio-conférence installé en amont.
- Support de cours numérique fourni par nos soins.

Assistance technique et pédagogique :

En présentiel : Assistance technique et pédagogique assurée par nos formateurs.

A distance ou en formation mixte :
L'assistance technique est assurée par nos équipes par mail ou par téléphone au 05 24 61 30 79.
Nos formateurs assurent l'assistance pédagogique en mode synchrone durant les face à face à distance.

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Comment prospecter en 2023 ?

L'apport des outils technologiques
Les comportements des acheteurs, pourquoi ils ne répondent plus aux sollicitations externes
Quel état d'esprit adopter ?

2. Le plan d'action de prospection

Les indicateurs clés de performance
Les outils incontournables : Pipeline, business flow, revue de comptes etc.
La création du fichier de prospection,
Le ciblage « Personas »
La collecte de Data et l'enrichissement des bases
Le CRM

3. Se mettre en Action

Préparer son accroche téléphone, mail
Rédiger et connaitre son Pitch
Savoir contourner, éviter les blocages

4. Digitaliser sa prospection

Le nuturing : Attirer, Convertir, Conclure et Fidéliser
Intégrer les techniques d'Inbound sales
Le social Selling

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 11/04/2023