

CCE Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygitaux

Durée : 5 jours, 35h + 2h de certification **Tarif** : 2490 € HT - Éligible 

Réf : C0203 - v09/25



Points forts : Une formation ciblée qui vous rendra opérationnel pour votre prospection commerciale.

Objectifs

- 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

Programme

► Elaborer 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

► 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 posts 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

► Réussir un entretien de prospection, les clés du succès

- Être performant dans la découverte des besoins : organiser le questionnaire
- 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

► 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

Entraînement intensif et préparation au passage de la certification



Contact et Inscription

Laetitia LIENARD 02.35.59.44.13 - laetitia.lienard@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CCE Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygitaux

Durée : 5 jours, 35h + 2h de certification **Tarif** : 2490 € HT - Éligible 

Réf : C0203 - v09/25

Démarche pédagogique

En amont : entretien de positionnement pour vérifier l'adéquation de la formation avec le profil et les besoins. Alternance d'apports méthodologiques, exercices pratiques et jeux de rôle. Partage d'expériences et mises en situation.

Formateur :

Formateur expérimenté, sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie. Spécialiste de l'expérience client omnicanale, il maîtrise à la fois les leviers du marketing digital et les techniques de communication terrain, et sait transmettre une vision intégrée et stratégique des interactions physiques et numériques

Public

Toute personne en charge du développement commercial en entreprise, ou ayant un projet de prospection - commerciaux, technico-commerciaux, consultants, vendeurs, indépendants et assistants commerciaux.

Prérequis

Le CCE est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective au cours des 5 dernières années en lien avec le référentiel concerné.

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz. Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Passage de la certification « CCE Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et les canaux phygitaux » (RS6951 – Certificateur : CCI France – Enregistré le 18-12-2024) : Étude de cas (2h).

La validité de la certification est à vie.

Taux de réussite à la certification : **NC**

145 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2024

345 personnes formées en Informatique, Numérique en 2024

90 % Taux de satisfaction à chaud 2024

**Certificat de Compétences
en Entreprise**



Dates de session

Mises à jour le 02/10/2025

Sur demande

Contact et Inscription

Laetitia LIENARD 02.35.59.44.13 - laetitia.lienard@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr