

Points forts :

- une journée spécifique sur **les réseaux sociaux au service de la prospection**
- **Un accompagnement individuel sur mesure** pour **élaborer votre plan d'actions** de prospection et de reconquête personnalisé
- Possibilité de valider la formation par le CCE "Mener une négociation commerciale", éligible au CPF, en participant à 2 modules complémentaires

Objectifs

- **Construire** une méthodologie personnelle pour optimiser sa présence terrain
- **Mettre en œuvre** une méthodologie de vente à distance
- **Intégrer** les réseaux sociaux à sa prospection
- **Construire, planifier et préparer** des actions commerciales efficaces.

Programme

► **Journée 1 (7h) : Les techniques de prospection**

- Connaître son secteur
- Cibler les prospects / identifier les potentiels
- Renseigner/qualifier son fichier prospects
- Bâtir et adapter ses propres outils d'aide à la prospection en fonction de sa cible
- Avantages et inconvénients des différents moyens de prospection
- Déterminer ses objectifs et son plan d'action
- Identifier les outils efficaces pour passer les barrages
- Concevoir un argumentaire et les outils d'une prospection physique ou téléphonique
- Comprendre et choisir la prospection la plus adaptée
 - ⇒ Les techniques d'approche directe : mailing, téléphone, e-mailing
 - ⇒ Les techniques d'approche indirecte : salons professionnels, conférences, recommandation, essai gratuit.
 - ⇒ La prospection sur les réseaux sociaux
- Mesurer ses résultats et optimiser ses performances

► **Journée 2 (7h) : Intégrer les réseaux sociaux à sa prospection**

- Définir des objectifs de réseautage en accord avec sa stratégie de prospection commerciale
- Diagnostiquer ses besoins et identifier le ou les réseaux à privilégier
- Atelier de mise en pratique, de construction et d'optimisation de votre profil en fonction de votre réseau cible
 - ⇒ En BtoB : s'appuyer sur LinkedIn
 - ⇒ En BtoC : s'appuyer sur les autres réseaux
- Utiliser l'approche directe pour entrer en contact avec ses prospects cibles
 - ⇒ Entrez en contact directement ou via une recommandation.
- Travailler l'inbound marketing : Utiliser l'approche indirecte pour se faire repérer par ses prospects cibles
 - ⇒ Publier sur les réseaux pour développer sa notoriété et son expertise.
- Exercices de mises en situation

► **Journée 3 (3h30) : Accompagnement individuel**

Un accompagnement individuel sur mesure : Approfondir les techniques de prospection et de reconquête des clients inactifs ou perdus, et adapter sa stratégie en conséquence

- ⇒ **élaboration d'un plan d'action de prospection et de reconquête individualisé** en fonction du secteur d'activité du participant avec détermination de la cible, des moyens et des résultats attendus.



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

PRÉCONISATION :

Le module 1 de cette formation fait partie d'un **PARCOURS DE FORMATION de 5 jours** qui permet de préparer la certification **Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) « Mener une négociation commerciale »**

Certificat de Compétences en Entreprise



Le CCE Mener une négociation commerciale est **éligible au CPF**

Validez vos compétences commerciales par le passage de la certification **CCE Mener une négociation commerciale** en suivant les modules de formation complémentaires du parcours :

- **Mener sa négociation commerciale avec succès – Les bases (2j)**
- **Accrocher, convaincre et fidéliser le client (1j)**
- **Préparation et passage de la certification (1j) + 2 heures d'étude de cas**

Démarche pédagogique

Alternance d'apports théoriques et de préconisations "sur mesure".

Formation conçue pour être pour les participants, un accélérateur de leur action de prospection en cours.

Formateurs :

Journées 1 et 3 : Intervenant expérimenté spécialiste en techniques de prospection, vente et négociation commerciale.

Journée 2 : Intervenant expert en web marketing et stratégie internet.

Formateurs sélectionnés par le CEPPIC pour leurs compétences techniques et leur expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Technicien passant à la fonction commerciale, technico-commercial, et toute personne en charge de la prospection commerciale

Prérequis

Pas d'exigence spécifique

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.

145 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2024

89% Taux de satisfaction à chaud 2024

Dates de session

Mises à jour le 19/08/2025

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

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

