

CCE – REALISER UNE PROSPECTION COMMERCIALE EFFICACE AVEC LES OUTILS ET LES CANAUX PHYGITAUX

DURÉE 35 heures

TARIF Contactez-nous pour découvrir les tarifs de notre catalogue

OBJECTIF

Cette formation certifiante permet de maîtriser toutes les étapes de la prospection commerciale phygitale : de la préparation à la mise en œuvre jusqu'au suivi, pour générer des leads qualifiés et améliorer sa performance commerciale.

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.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Préparation de la prospection commerciale sur les 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

Mise en œuvre des actions de prospection commerciale sur les canaux phygitaux

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

Suivi et évaluation de l'efficacité des actions de prospection commerciale conduites sur les canaux phygitaux

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 fixé, Définir les facteurs clés de réussite et actions correctives à mettre en place



VOTRE CONTACTS

fc@eesc.fr
03 83 85 61 26 - 07 64 69 05 94

CCI Formation EESC
3 rue du Mouzon
54520 LAXOU