**REALISER UNE PROSPECTION COMMERCIALE EFFICACE**

**AVEC LES OUTILS ET LES CANAUX PHYGITAUX**

**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

**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 :**

**1. 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 règlementation 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

**DUREE :** 5 jours

**PRE REQUIS POUR LA VALIDATION DES COMPETENCES :** Le certificat de compétence en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu’elle exerce ou a exercé une mission effective lié au CCE concerné en milieu professionnel et/ou extraprofessionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique).