

Formation commerciale : la prospection commerciale téléphonique et digitale B2B/BtoB : Conception d'un plan d'action

Pour qui :

Demandeurs d'emploi, Salariés, Commerciaux, Business développer, entrepreneurs, dirigeants, managers, Actifs de tous secteurs souhaitant s'orienter vers la gestion commerciale et la vente.

Où et quand : [Cliquer ici](#)

Objectifs pédagogiques : Se préparer au métier de commercial. À la fin de la formation, vous saurez : -bâter un plan de prospection téléphonique et digitale commerciale performant -utiliser les outils digitaux pour identifier les prospects ayant un intérêt pour vos produits ou services. Manager votre effort commercial en fonction du potentiel de votre business.

Programme		Durée	Prix/H.T	
PAC001A	Concevoir une base de données prospects	<p>-Cibler ces Prospects : Établir une base de données de prospects recensés, segmentés et scorés à partir de critères pertinents de segmentation (Taille, CA, GPS...), avec l'aide d'un tableur ou d'un CRM.</p> <p>-Réaliser une veille commerciale, concurrentielle, sectorielle sur la cible : Extraire des données (smart-data) à partir des outils du WEB (fichiers/ base de données gratuites) ; Automatiser sa veille avec des outils digitaux (LinkedIn, Journaux, Google, Rss...)</p> <p>-Formation et Accompagnement Accompagnement pratique personnalisé ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la création d'un plan d'action commercial</p>	1/2Jour en présentiel /Online	Inter :650€ Intra : 975€
PAC001	Le Plan d'action opération	<p>-Établir la meilleure stratégie Client/produit : Repérer les meilleurs choix couple segment client produit</p> <p>-Rédiger et synthétiser son plan d'action : Élaborer et hiérarchiser une liste d'actions à mettre en œuvre pour chaque prospect en fonction du scoring effectué : Mailing, emailing, salon, prospection téléphonique, prospection terrain...</p> <p>-Formation et Accompagnement Accompagnement pratique personnalisé ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la création d'un plan d'action commercial</p>	1/2 Jour et présentiel /Online	Inter :650€ Intra : 975€

NEGOCIATIS

Comment financer ma formation ? Particuliers : financement individuel

Demandeurs d'emploi : France TRAVAIL (POE, AFPR, AIF), OPCO

Entreprises/Salariés : OPCO, plan de développement des compétences, financement direct

Matériel requis :

Webcam avec microphone et connexion internet fiable, de préférence en mode filaire. PC + Téléphone + Tableur + Boite email

Matériel fourni : Les fichiers d'appels sont mis à disposition pendant la formation (les outils mis à disposition restent être la propriété de Negociatis).

Prérequis :

-Être au moins titulaire d'une qualification de niveau 3 (niveau BEP/CAP) ou pouvoir justifier d'un minimum de 6 mois d'expériences professionnelles consécutives ou non.

Modalités et délais d'accès :

Début des inscriptions 1 mois minimum avant le début de la formation visée.

Méthodes mobilisées et Modalités d'évaluation.

En présentiel ou en distanciel, nous adaptons nos formations aux besoins du commanditaire et des stagiaires en partant de leurs problématiques. L'alternance de la théorie et de la mise en application immédiate permet d'évaluer les participants tout au long de la formation, de partager des retours d'expérience et d'évaluer les progrès des stagiaires. Les participants se voient délivrer une attestation à la fin de la formation avec l'évaluation de leurs acquis.

Accessibilité :

Les personnes qui rencontreraient des difficultés pour cause de situation de handicap, même léger, même provisoire, sont priées de bien vouloir nous consulter au moment de leur inscription, afin de nous permettre d'évaluer ensemble un dispositif d'adaptation de notre formation. Lors de sessions en présentiel, nous disposons d'une salle accessible aux personnes à mobilité réduite. Merci de nous avertir pour que nous puissions la réserver.

Résultats obtenus : Nc (pas de formation 2023)

Période du au

Nombre de sessions

Nombre de bénéficiaires de la formation

Nombre de retours de questionnaire de satisfaction

Taux de satisfaction

Date de mise à jour de cette fiche : 30/06/2024

Tel: 01 84 80 84 82 - Email: contact@negociatis.com - Web: <http://www.negotiatis.com>

9, rue Louis Armand 95600 Eaubonne, France

Siret : 50001871800014 - N° TVA : FR54500018718-Numéro organisme de formation :11950613095