



ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION BTOB DIGITALE

Améliorer ses performances commerciales et celles de son équipe

Les méthodes de prospection traditionnelles ont perdu de leur efficacité. Le digital représente une opportunité. Mais comment faire ? Quelles sont les techniques pertinentes ? Quelles technologies employer ? Quelles sont les compétences requises ?

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. C19STRATSOCSSELL

Durée :
1 jour - 7 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 880 € HT

OBJECTIFS

- Construire une stratégie de prospection digitale adaptée aux nouveaux comportements de ses clients BtoB.
- Déployer des outils et méthodes efficaces pour attirer, motiver et convaincre ses prospects sur Internet.
- Motiver et accompagner ses équipes dans l'adoption de nouvelles pratiques de prospection digitale.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Directeurs et managers commerciaux, dirigeants de PME B2B souhaitant accélérer leur développement commercial grâce au digital.

PRÉREQUIS

Connaître les bases de la prospection commerciale.

COMPÉTENCES ACQUISES

Développer une stratégie de prospection digitale efficace.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Élaborer une stratégie de prospection BtoB digitale

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Comment se lancer en social selling.
- Sans organisation, pas de prospection.

Élaborer une stratégie de prospection BtoB digitale efficace

- Diagnostiquer le parcours client : nouvelles attentes et habitudes d'achat.
- Analyser le cycle d'achat de ses prospects pour adapter sa stratégie de prospection digitale.
- Réaliser l'audit d'efficacité de sa prospection commerciale digitale et celle de son équipe.
- Acquisition d'audience, génération de leads, augmentation de CA : différencier et répartir ses objectifs suivant ses enjeux commerciaux globaux.
- Sélectionner les canaux digitaux de sa stratégie de prospection selon sa cible et ses objectifs.
- Construire un plan d'action pour optimiser le tunnel de conversion en ligne.





Déployer sa stratégie de prospection BtoB digitale : posture managériale et travail d'équipe

- Évaluer la maturité digitale et sociale de son équipe commerciale pour adapter ses attentes et son accompagnement.
- Convaincre son équipe commerciale des atouts du digital : efficacité et performance.
- Former et motiver les équipes commerciales aux nouvelles pratiques de prospection digitale.
- Identifier et mobiliser les ressources nécessaires à l'atteinte de ses objectifs.
- Encourager les synergies entre les équipes commerciales, relation client et marketing.

Déployer sa stratégie de prospection BtoB digitale : outils et méthodes

- Panorama des principaux outils commerciaux et marketing de prospection digitale.
- Campagnes automatisées, analyse prédictive, social selling... : sélectionner les techniques les plus performantes pour une prospection digitale efficace.
- Établir des scénarios pour fluidifier et dynamiser la prospection digitale de son équipe commerciale.
- Gestion du temps, qualification, prise de contact... : faire évoluer les méthodes de travail de ses commerciaux
- Calculer son budget et sa rentabilité attendue.

INTERVENANTS

Stéphanie Grenard
SLE CONSULTING

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance
23 août 2022

Paris
01 avr. 2022
01 déc. 2022

