



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION

NEW

Ref. C20CVATPROSPECT

Durée :
0,29 jour - 2 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 170 €
HT

CONSTRUIRE SON PLAN DE PROSPECTION COMMERCIALE - COURS EN LIGNE

Organiser efficacement sa prospection commerciale

Le plan de prospection est l'un des principaux outils pour réussir sa prospection commerciale. Il est indispensable pour planifier, organiser et coordonner sa prospection quel que soit le canal utilisé. C'est la garantie d'une prospection efficace et suivre qui permette d'atteindre ses objectifs business.

OBJECTIFS

- Réaliser un mapping de son portefeuille clients.
- Bâtir un plan de prospection adapté aux enjeux business.
- Réussir sa prospection digitale.

EVALUATION

[Pour découvrir votre protocole FOAD, cliquez ici](#)

POUR QUI ?

Tous les commerciaux.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Optimiser son plan de prospection.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Classe virtuelle méthodologique
E-quiz aval

PROGRAMME

Construire son plan de prospection commerciale (cours en ligne)

Ordonner sa prospection selon son mapping clients

- Définir ses objectifs et priorités de prospection commerciale : conquérir de nouveaux prospects, relancer des prospects qualifiés « chaud » ...
- Qualifier ses contacts pour hiérarchiser l'existant/le potentiel de développement.
- Réaliser son mapping clients et constituer sa liste de prospection commerciale.
- Sélectionner les canaux et typologies d'action de prospection selon son mapping clients.
- Planifier son temps de prospection : journaliser, hebdomadaire, mensuel...
- Rédiger son message et son script de prospection.

Préparer son plan de prospection

- Études de cas: réalisation d'un mapping clients avec les actions de prospection et argumentaires associés.

Échanger sur la mise en place du plan de prospection avec le digital

- Exploitation des réseaux sociaux pour prospecter.
- Automatisation des actions de prospection.
- Mesure et amélioration du plan de prospection grâce aux outils digitaux.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



INTERVENANTS

Natacha DENAT

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

29 nov. 2021

15 juin 2022

06 déc. 2022

