



PROSPECTER AVEC LE DIGITAL

Convertir ses leads en clients

Social Selling, prospection digitale... nouveau thème-phare de la profession commerciale. La transformation digitale impacte directement les services commerciaux. Comment s'adapter ?

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C20PROSOCSELL2

Durée :
1 jour - 7 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 880 €
HT

Repas inclus

OBJECTIFS

- Faire évoluer ses méthodes de vente grâce aux nouveaux outils digitaux.
- Développer son portefeuille de prospects et sa relation avec eux grâce au digital.
- Améliorer sa prospection digitale pour générer des clients.

EVALUATION

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

POUR QUI ?

Tous commerciaux.

PRÉREQUIS

Être familier des réseaux sociaux.

COMPÉTENCES ACQUISES

Prospecter efficacement grâce aux réseaux sociaux et transformer ses prospects en clients.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

PROGRAMME

Prospecter avec le digital

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Identifier des leads sur les réseaux sociaux

- Atelier : utiliser les réseaux sociaux et outils digitaux pour alimenter sa connaissance client et marché.
- Diagnostiquer le parcours client : nouvelles attentes et habitudes d'achat.
- Définir les profils de leads souhaités grâce à un ciblage précis : âge, intérêts, zone géographique...
- Atelier : identifier les réseaux sociaux sur lesquels se trouvent ses cibles.
- Élaborer un plan de vente social aligné avec le parcours d'achat.

Contacteur ses leads grâce aux outils de prospection digitaux

- Autoévaluation : mesurer l'efficacité de sa prospection commerciale digitale
- Optimiser son profil social par rapport à ses clients.
- Créer sa routine social selling pour développer son réseau LinkedIn.
- Atelier : techniques d'approche et modèles de messages de prospection en ligne
- Mise en situation : programmer des campagnes de communication automatisées.

Fidéliser ses prospects en restant connecté

- Panorama des outils pour faciliter son social selling.
- Établir des scénarios pour structurer sa démarche commerciale et assurer une gestion efficace de ses leads.
- Entretenir et maintenir la relation avec ses leads : les bonnes pratiques de lead



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF

Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

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



nurturing.

- Explorer les attentes de ses leads pour les conseiller : nouvelle posture du vendeur digital.

Suivre et améliorer ses performances de prospection avec le digital

- Définir les objectifs et KPIs de sa prospection digitale.
- Maîtriser les outils d'analyse digitaux.
- Créer ses tableaux de bord pour monitorer la rentabilité de ses actions.

INTERVENANTS

Consultant-formateur expert et diplômé en techniques commerciales

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.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#) 

