

Créer une stratégie de prospection

L'objectif de notre programme de formation sur la prospection commerciale est de permettre aux participants d'acquérir les compétences nécessaires pour prospecter leur cible de manière efficace et réussir à conclure leurs premières ventes ou d'accélérer l'acquisition de nouveaux clients.

Vous apprendrez les stratégies pour générer des leads de qualité pour maximiser vos ventes et booster votre croissance.

Vous trouverez tout ce dont vous avez besoin pour maîtriser la prospection commerciale :

- Définir sa cible
- Maîtriser les techniques de recherche de prospects et enrichir les données (mail, téléphone, adresse ...)
- Développer des scénarios de prospection multi canal efficaces
- Créer des pitches percutants
- Suivre sa prospection

Formateur : Mylène Fohanno

Objectifs visés

- Définir un persona
- Comprendre le processus d'achat
- Créer une base de données qualifiées
- Créer des scénarios de prospection multicanal
- Créer des pitches percutants
- Suivre et améliorer ses performances
- Savoir utiliser un CRM

Méthodes d'évaluation

- Cas pratique
- Jeu de rôle / Simulation

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Définir sa stratégie de prospection
- Maîtriser la création et l'enrichissement de données
- Savoir créer une prospection multicanale
- Atelier pratique

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : contact@tousformateurs.fr

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

Informations complémentaires

Durée : 4 heures de formation sur 1 jour

Pré-requis : Pas de pré-requis.

Public concerné : Freelance PME/TPE Startups

Tarif 0,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI)

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : contact@tousformateurs.fr

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État