



FORMATION PROSPECTION COMMERCIALE ET GÉNÉRATION DE LEADS

Dernière mise à jour le 20/06/2023.

OBJECTIF

Acquérir les compétences nécessaires pour mettre en œuvre des stratégies de prospection efficaces et convertir les prospects en clients.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Déterminer les cibles prioritaires et sélectionner les canaux de prospection appropriés.
- Concevoir et implémenter des techniques de prospection commerciale, en ligne et hors ligne.
- Exploiter et optimiser les outils de gestion et de suivi des leads.
- Mesurer les résultats et ajuster les stratégies pour améliorer les performances.
- Appliquer les techniques de closing et de conversion de leads en clients de manière efficace.

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels de la vente, du marketing et de la relation client souhaitant développer leurs compétences en prospection commerciale et génération de leads.

MODALITÉS D'ACCÈS

Sur inscription ou demande de devis, réalisation sous 2 à 4 semaines.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation individuelle ou en groupe dans vos locaux ou à distance en visio-conférence.

Tarif

NOUS CONSULTER

Réf.

PRO-000038

Contact

0750031226
contact@formaestro.fr
www.formaestro.fr

PRÉ-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter au préalable afin que nous puissions définir ensemble les modalités nous permettant de vous former dans les meilleures conditions.

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Alternance d'apports théoriques et mises en situation pratiques.



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

1 mini > 10 maxi



Durée

14 heures / 2 jour(s)



PROGRAMME

Introduction à la prospection commerciale et génération de leads

- Présentation et enjeux de la prospection commerciale
- Le processus de vente : de la génération de leads à la conversion
- Les différents types de prospects et la qualification de leads

Techniques de prospection traditionnelles

- Le démarchage téléphonique et le phoning
- Le mailing postal et l'emailing
- Les événements professionnels et le networking

Prospection digitale et génération de leads en ligne

- Le marketing de contenu et le blogging
- Les réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, Viadeo, etc.)
- L'optimisation des moteurs de recherche (SEO) et les campagnes publicitaires en ligne (SEA)
- L'email marketing et les newsletters

Les outils de gestion et de suivi des leads

- Les systèmes de gestion de la relation client (CRM)
- Les outils d'automatisation marketing
- Les tableaux de bord et les indicateurs de performance clés (KPI)

Construire et optimiser un plan de prospection commerciale

- Analyse de son marché et identification des cibles prioritaires
- Définition des objectifs et des ressources nécessaires
- Planification des actions de prospection et allocation des budgets
- Suivi et ajustement du plan en fonction des résultats

Techniques de closing et conversion de leads

- Les techniques de persuasion et de négociation
- Le suivi et la relance des prospects
- L'importance de l'expérience client dans la conversion



INTERVENANT(S)

Formateur consultant expert dans son domaine.

ÉVALUATION

Auto-évaluation et/ou QCM pour évaluation des connaissances avant entrée en formation et évaluation des acquis en cours ou en fin de formation.

ATTRIBUTION FINALE

Attestation des acquis / Certificat de Réalisation