

Définir un plan de prospection commerciale

STRATÉGIE

MIXTE / BLENDED

14H

INTERMEDIAIRE

REF. FRM-STRATÉGIE-007

INFORMATIONS CLES

DUREE	14h (soit 2.0 jour(s))
MODALITE	Mixte / Blended
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Structurer une démarche de prospection commerciale (ciblage, priorisation, qualification) | Concevoir des séquences multicanales d'approche commerciale efficaces | Maîtriser les outils de prospection digitale (LinkedIn, emailing, social selling) | Construire un pipeline de prospection avec suivi des taux de conversion | Adapter son discours commercial aux différentes typologies de prospects

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Commerciaux, managers commerciaux, responsables développement

PREREQUIS

Expérience commerciale recommandée

PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme détaillé disponible sur demande. Contactez-nous pour recevoir le programme complet de cette formation.

MODALITES DE FINANCEMENT

- Plan de développement des compétences

ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour toute demande d'adaptation.