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 pitchs percutants
- Suivre sa prospection

Formateur·rice(s) :

- 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 pitchs 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

Informations complémentaires

Durée : 4 heures de formation sur 1 jour

Pré-requis :

Public concerné : Freelance PME/TPE Startups