



LEAD  BtoB  
Your Manage Service Provider

## FORMATION CRÉER SES SCÉNARIOS DE PROSPECTION



# FORMATION CREER SES SCENARIOS DE PROSPECTION

---

Attirer l'attention, éveiller l'intérêt de ses cibles et les engager ne s'improvise pas lorsque que l'on veut prospecter efficacement.

Scénariser son approche pour détecter « le curieux », un contact « conscient » et qui initie son cycle d'achat est un impératif pour être impactant et efficace dans son activité de prospection.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPETENCES VISEES :

---

A l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Maîtriser les concepts, les savoirs théoriques et pratiques destinés à la conception, la structuration et rédaction de ses scénarios de prospection.

**A l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les aptitudes et compétences suivantes:**

- Aptitude d'analyse : le participant sera capable de maîtriser la méthodologie de conception de scénarios de prospection adaptés à ses cibles commerciales
- Compétence technique : le participant sera capable de rédiger les contenus de ses scénarios de prospection adaptés à ses cibles commerciales



## PUBLIC

---

Responsable Commercial, commerciaux, assistante commerciale et managers.

## PRÉ-REQUIS

---

Aucun

## MODALITES

---

Formation présentielle intra entreprise ou distancielle.

## HORAIRES

---

Les formations individuelles et collectives seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.

## DURÉE

---

7 heures.



## LIEU

---

Le site de l'entreprise commanditaire si formation présentielle intra-entreprise.

## DATES

---

A planifier

## DELAIS D'ACCES

---

Formation réalisable dès le lendemain et jusqu'à 2 mois après signature du devis en fonction des disponibilités.

## MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

---

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences



# MODALITES D'ÉVALUATION

---

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echanges avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

## ***Suivi de l'exécution :***

- Feuilles de présence signées par le stagiaire et le formateur et par session de formation
- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

## ***Appréciation des résultats :***

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation



## COÛT DE LA FORMATION

---

735,00 € HT la journée ou 367,00 € HT la demi-journée

Accessibilité aux personnes handicapées : formation en ligne

Pour toute information complémentaire contactez notre [réfèrent handicap](#)

N° déclaration d'activité : ce numéro est enregistré auprès du préfet de la région Île de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Mise à jour : octobre 2023



## PROGRAMME :

---

### ⊖ Séquence 1. Cycle de prospection :

Articuler les étapes de son processus de prospection pour générer des leads qualifiés

### ⊖ Séquence 2. Ciblage et stratégie :

Définir ses cibles et les stratégies d'approche appropriées

### ⊖ Séquence 3. Structure et mécanique de qualification :

Elaborer l'enchaînement des points de conversion et la mécanique de vos scénarios de prospection

### ⊖ Séquence 4. Rédaction des contenus de votre scénario :

Rédiger des templates impactant qui attirent l'attention et éveillent l'intérêt.

## Formation 100% distancielle possible



Plusieurs financements sont possibles



Formation en télé-présentiel



Durée du module : 1 journée



Formation qualifiante

# POUR EN SAVOIR PLUS

---

## VOTRE CONTACT

Philippe DOREY Responsable de projet

Email : [philippe.dorey@leadbtob.biz](mailto:philippe.dorey@leadbtob.biz)

[stph.dijon@gmail.com](mailto:stph.dijon@gmail.com)

Mobile : +33 (0)7 67 02 32 43

STPH - 60 rue François 1er 75008 Paris

LEADBTOB est une marque de la société STPH

