



LEAD  BtoB  
Your Manage Service Provider

## FORMATION OPERATIONNALISER SON PLAN DE PROSPECTION



## FORMATION OPERATIONNALISER SA PROSPECTION

---

6 étapes pour réussir sa prospection. Une analyse sérieuse, un timing précis, des objectifs réalistes, une stratégie et des tactiques sont les bases.

L'opérationnalisation de votre plan est la pierre angulaire de la réussite de vos objectifs avec une approche multicanale adaptée à vos cibles et leurs environnements.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPETENCES VISEES :

---

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

- Maîtriser les concepts et les éléments qui constituent une démarche et un plan de prospection
- Connaître la démarche qui va lui permettre de construire son plan et sa démarche de prospection
- Appliquer les principes de cette démarche pour le compte de sa propre activité commerciale

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 recueillir des données et les éléments nécessaires et d'analyser ces données pour structurer sa démarche de prospection.
- Compétence technique : le participant sera capable d'appliquer les principes de la démarche dans le cadre de son activité commerciale



## PUBLIC

---

Responsable Commercial, commerciaux, assistante commerciale et managers.

## PRÉ-REQUIS

---

Aucun

## MODALITES

---

Formation e-learning composée d'une partie en FOAD et d'une partie de formations individuelles ou collectives à distance sous la forme d'échanges téléphonique ou de webinars participatifs.

OU

Formation en présentielle intra-entreprise.



## HORAIRES

---

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

## DUREE

---

7 heures (1 journée)

## MODALITE D'ACCES

---

Formation chez le client ou à distance via un outil de partage de connexion. La formation sera effectuée à partir d'une base de démo ou directement dans la base client.

## 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

Blended learning en FOAD (formation à distance).

- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules en FOAD
- Séquences pédagogiques en e-learning



## 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 (signature électronique) par le stagiaire et le formateur et par session (séquences) de formation.
- Analytics learning contrôle de l'assiduité des séquences e-learning asynchrones ou synchrones.
- 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



## COUT 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



## CONTENU :

---

- ⊖ SEQUENCE 1 : QU'EST-CE QUE PROSPECTER ?
- ⊖ SEQUENCE 2 : QU'EST-CE QUE LA PROSPECTION CENTREE CLIENT ?
- ⊖ SEQUENCE 3 : LES 6 ETAPES POUR UNE PROSPECTION EFFICACE
- ⊖ SEQUENCE 4 : L'ANALYSE DE VOTRE PIPELINE
- ⊖ SEQUENCE 5 : VOTRE PREPARATION
- ⊖ SEQUENCE 6 : APPRENDRE A ENGAGER AU POINT DE BESOIN
- ⊖ SEQUENCE 7 : DES MESSAGES DE VENTES
- ⊖ SEQUENCE 8 : METHODES DE PROSPECTION

## Formation 100% distancielle



Plusieurs financement sont possibles



Formation en tété-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

