



FORMATION OPERATIONNALISER SA PROSPECTION DIGITALE

Toucher la bonne cible, éveiller l'intérêt et la convertir en l'engageant avec le bon message au bon moment est l'objectif principale de la prospection.

La mise en œuvre dans l'environnement digital alliée aux technologies (les outils) permettent de rendre la démarche plus efficace et plus productive.

L'opérationnalisation de la démarche étape par étape est la pierre angulaire de la réussite de vos objectifs avec une stratégie adaptée à vos cibles et vos ressources.

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPETENCES VISEES :

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

- Maîtriser les concepts et la démarche pour concevoir son plan de prospection et la stratégie associée.

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 concevoir et formaliser sa stratégie, choisir les canaux adaptés, concevoir des communications impactantes, concevoir son plan de campagnes, son processus et l'outillage adéquat.
- Compétence technique : le participant sera capable de construire, exécuter, analyser et optimiser ses actions marketing de prospection digitale.



PUBLIC

Responsable Commercial, commerciaux, assistante commerciale et managers.

PRÉ-REQUIS

Bonne maîtrise des outils numériques. Posséder une maîtrise correcte de la démarche de prospection.

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

28 heures (4 jours)

MODALITES 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



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 [référent 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 :

⊖ Séquence 1. Plan de prospection digitale :

définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs du projet, les marchés et les audiences cibles et construire la stratégie associée.

⊖ Séquence 2. Les communications :

élaborer des thèmes de communication pour les séquences de prospection ainsi que les templates emails, pages d'atterrissage, pages web, ...

⊖ Séquence 3. Le plan d'acquisition d'audience :

choisir les canaux à utiliser pour toucher l'audience cible.

⊖ Séquence 4. L'infrastructure digitale :

élaboration du schéma d'infrastructure à mettre en place et son implémentation (Datas/Automation/adaptation site web si besoin)

⊖ Séquence 5. L'outillage commercial :

(piloter l'élaboration du process de prospection digitale et des outils d'aide à la vente).

⊖ Séquence 6. Les Campagnes :

définir leur fréquence, piloter leur exécution, analyser, optimiser.

Formation 100% distancielle



Plusieurs financements sont possibles



Formation en tété-présentiel



Durée du module : 4 jours



Formation qualifiante

POUR EN SAVOIR PLUS

VOTRE CONTACT

Philippe DOREY Responsable de projet

Email : philippe.dorey@leadbtob.biz

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

