

## Formation commerciale :

### la prospection commerciale téléphonique et digitale B2B/BtoB : Conception d'un plan d'action

#### Pour qui :

Demandeurs-d 'emploi, Salariés, Commerciaux,  
Business développer, entrepreneurs, dirigeants, managers

#### Où et quand : [Cliquez-ici](#)

#### Description :

Formation combinant en permanence une partie théorique et une partie mise en application immédiate. A la fin de la formation vous saurez : Bâtir un plan de prospection téléphonique et digitale commerciale performant. Utiliser les outils digitaux pour identifier les prospects ayant un intérêt pour vos produits ou services. Manager votre effort commercial en fonction du potentiel de votre business.

Programme		Durée	Prix/H.T
PAC001A	<b>Concevoir une base de données prospects</b>	<b>1/2Jour en présentiel /Online</b>	Inter :650€ Intra : 975€
	<b>-Cibler ces Prospects :</b> Établir une base de données de prospects recensés, segmentés et scorés à partir de critères pertinents de segmentation (Taille, CA, GPS...), avec l'aide d'un tableur ou d'un CRM.  <b>-Réaliser une veille commerciale, concurrentielle, sectorielle sur la cible :</b> Extraire des données (smart-data) à partir des outils du WEB (fichiers/ base de données gratuites) ; Automatiser sa veille avec des agrégateurs d'informations digitaux (LinkedIn, Journaux, Google, Rss...)  <b>-Formation et Accompagnement</b> Accompagnement pratique personnalisé ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la création d'un plan d'action commercial		

# NEGOCIATIS

PAC001B	<b>Le Plan d'action opérationnel</b>	<b>-Établir la meilleure stratégie Client/produit :</b> Repérer les meilleurs choix couple segment client produit  <b>-Rédiger et synthétiser son plan d'action :</b> Élaborer et hiérarchiser une liste d'actions à mettre en œuvre pour chaque prospect en fonction du scoring effectué : Mailing, emailing, salon, prospection téléphonique, prospection terrain...  <b>-Formation et Accompagnement</b> Accompagnement pratique personnalisé ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la création d'un plan d'action commercial	<b>1/2 Jour en présentiel /Online</b>	Inter :650€ Intra : 975€
---------	--------------------------------------	--	---------------------------------------	-----------------------------

**Comment financer ma formation ?** Entreprises/ Salariés : Salariés : FONGECIF (CIF) / OPCO (CPF) Financement individuel  
Demandeurs d'emploi : POLE EMPLOI (POE, AFPR, AIF) / OPCO (CPF) Salariés : FONGECIF (CIF) / OPCO (CPF) Financement individuel

## **Outils pédagogiques**

PC + Téléphone + fichier d'appels sont mis à disposition pendant la formation (Les outils mis à disposition restent être la propriété de Negociatis)

## **Formateurs certifiés**

La qualité de nos formations est certifiée Datadock, ICPF & PSI.

Tel: 01 84 80 84 82 - Email: [contact@negociatis.com](mailto:contact@negociatis.com) - Web: <http://www.negotiatis.com>

9, rue Louis Armand 95600 Eaubonne, France

Siret : 50001871800014 - N° TVA : FR54500018718-Numéro organisme de formation :11950613095