

## Formation commerciale : La prospection commerciale téléphonique et digitale B2B/BtoB : Organisation et action de la prospection

### Pour qui :

Demandeurs d'emploi, Salariés, Commerciaux, Business développer, entrepreneurs, dirigeants, managers, Actifs de tous secteurs souhaitant s'orienter vers la gestion commerciale et la vente.7

Où et quand : [Cliquer ici](#)

**Objectifs pédagogiques :** Se préparer au métier de commercial -A la fin de la formation vous saurez : prospecter efficacement au téléphone et avec l'aide d'outils digitaux afin d'obtenir des rendez-vous qualifiés avec les bons décisionnaires. Repartez de notre formation avec vos premiers rendez-vous !

Réf.	Désignation	Objectif de formation	Durée	Pu/H.T
PAC002A	<b>Organiser son action de prospection commerciale multicanal</b>	<p><b>-Utiliser les réseaux sociaux et les outils digitaux :</b> Préparer ses campagnes d'emails commerciaux et Inmail en appliquant la méthode FRAP.</p> <p><b>-Préparer des actions de prospection téléphonique efficace :</b> -Rédiger et structurer son argumentaire de prospection en appliquant les méthodes psychologiques (AIDA, SONCAS, FRAP) et procédurales (CROC PARADIS)                      - La partie découverte de l'entretien                      - Les techniques de rebond face aux objections                      - Adapter ses arguments à la psychologie de son interlocuteur.                      - La conquête par recommandation</p> <p><b>-Préparer son plan d'action de prospection :</b> Établir une feuille de route de prospection quotidienne par type d'actions de prospection : Détection de leads/Prise de rendez-vous/de commande</p> <p><b>Formation et Accompagnement pratique personnalisé et/ou sous forme de jeux de rôles</b> ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la prospection multicanal</p>	<b>1 Jour en présentiel /Online</b>	Inter :1300€ Intra : 1950€

# NEGOCIATIS

PAC002B	<p><b>Communiquer efficacement en fonction de son interlocuteur</b></p> <p><b>Communiquer efficacement en fonction de son interlocuteur (suite)</b></p>	<p><b>-Conduire un entretien de prospection téléphonique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les Fondamentaux de la communication</li> <li>- Se mettre dans des dispositions favorables</li> <li>- Adopter une posture dynamique et professionnelle</li> <li>- Appliquer les méthodes de prospection psychologiques et procédurales.</li> <li>-Mettre en pratique la méthode de questionnement</li> </ul> <p><b>-Savoir atteindre le bon décisionnaire</b> : passer le barrage de la secrétaire</p> <p><b>-Mener l'entretien commercial</b> : Les 4 types de questions pour une phrase de découverte efficace, les techniques de conclusion, l'écoute active</p> <p><b>-Obtenir l'information pertinente</b> : Comprendre le circuit de décision pour identifier le décisionnaire final, Comprendre les besoins spécifiques de son interlocuteur</p> <p><b>Évaluer la performance de son action commerciale</b> : Analyser les performances de sa prospection à l'aide d'indicateurs de résultats fixés à l'avance</p> <p><b>Formation et Accompagnement pratique personnalisé et/ou sous forme de jeux de rôles</b> ayant comme but d'optimiser la mise en œuvre de la théorie dans le cadre de la prospection multicanal</p>	<p><b>1 Jour en présentiel /Online</b></p>	<p>Inter :1300€ Intra : 1950€</p>
---------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------	---------------------------------------

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

## Matériel requis :

Webcam avec microphone et connexion internet fiable, de préférence en mode filaire. PC + Téléphone + Tableur + Boite email.

Matériel fourni : Fichiers d'appels sont mis à disposition pendant la formation (les outils mis à disposition restent être la propriété de Negociatis).

## Prérequis :

-Être au moins titulaire d'une qualification de niveau 3 (niveau BEP/CAP) ou pouvoir justifier d'un minimum de 6 mois d'expériences professionnelles consécutives ou non.

## Modalités et délais d'accès :

Début des inscriptions 1 mois minimum avant le début de la formation visée.

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

# NEGOCIATIS

## Méthodes mobilisées et Modalités d'évaluation.

En présentiel ou en distanciel, nous adaptons nos formations aux besoins du commanditaire et des stagiaires en partant de leurs problématiques. L'alternance de la théorie et de la mise en application immédiate permet d'évaluer les participants tout au long de la formation, de partager des retours d'expérience et d'évaluer les progrès des stagiaires. Les participants se voient délivrer une attestation à la fin de la formation avec l'évaluation de leurs acquis.

## Accessibilité :

Les personnes qui rencontreraient des difficultés pour cause de situation de handicap, même léger, même provisoire, sont priées de bien vouloir nous consulter au moment de leur inscription, afin de nous permettre d'évaluer ensemble un dispositif d'adaptation de notre formation. Lors de sessions en présentiel, nous disposons d'une salle accessible aux personnes à mobilité réduite. Merci de nous avertir pour que nous puissions la réserver.

---

Résultats obtenus : Nc (pas de formation 2022)

Période du au

Nombre de sessions

Nombre de bénéficiaires de la formation

Nombre de retours de questionnaire de satisfaction

Taux de satisfaction

---

Date de mise à jour de cette fiche : 30/06/2023

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