

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

2 jours

Développer sa prospection grâce au digital / social selling

à partir de 980 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Accompagner la conduite du changement vers des méthodes modernes de prospection digitale
- Adopter une démarche structurée de prospection digitale
- Utiliser efficacement le digital pour optimiser la prospection
- Maîtriser des outils modernes pour personnaliser la relation client
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation grâce aux outils digitaux

PUBLIC VISÉ

Collaborateurs expérimentés en prospection

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

AIDES AU FINANCEMENT **

Entreprise
Opérateurs de Compétences (OPCO)

** sous conditions

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation tout au long de la formation
Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis sur les compétences travaillées lors de la formation

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

N° Vert 0 805 384 384



PROGRAMME DE LA FORMATION

Comprendre et adopter la prospection digitale**Conduite au changement et enjeux de la prospection digitale**

- Pourquoi passer au digital ?
 - Comprendre les nouvelles attentes des prospects, les nouveaux cycles de vente, la nécessaire digitalisation de la fonction commerciale
 - Identifier les limites des méthodes traditionnelles, les nouveaux enjeux de la relation client
 - Intégrer les opportunités offertes par les outils digitaux (CRM, LinkedIn, IA)
- Atelier : Auto-évaluation des habitudes de prospection actuelles

Identifier son offre en version digitale

- Analyser les supports digitaux existants : site web, landing page, présence sociale...
- Réaliser un benchmark de la concurrence : Quel canal exploité ?

Phoning 2.0 - transition digitale

- Moderniser ses appels grâce aux outils digitaux :
 - Identifier le processus d'achat de ses clients, sa cible de façon précise
 - Préparer les appels avec un fichier ou un CRM : historique, segmentation, notes
 - Identifier des leads qualifiés via LinkedIn et Sales Navigator
 - Automatiser les premiers contacts avec des messages LinkedIn ciblés
- Atelier : Préparer un appel téléphonique grâce aux données d'un CRM

Maîtriser les outils et techniques de fidélisation digitale**Diversifier ses méthodes de prospection**

- Découvrir et utiliser les nouveaux outils :
 - LinkedIn : Social selling et recherche de prospects
 - Email marketing : Personnalisation et segmentation pour des campagnes efficaces
 - IA et chatbots : Automatiser les premières interactions et collecter des données
 - SEO local : Améliorer la visibilité régionale
- Atelier :
 - Exploiter LinkedIn pour rechercher des prospects qualifiés
 - Rédiger un email personnalisé adapté à une cible spécifique

Fidélisation et intégration des outils

- Transformer des prospects en clients fidèles :
 - Automatiser des campagnes de suivi
 - Collecter et analyser les retours clients (feedbacks)
 - Suivre les KPIs de fidélisation : satisfaction, récurrence des commandes, conversions
- Atelier : Planifier une campagne de fidélisation

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

ARRAS

Session 1 : 23 et 24 mars 2026

Session 2 : 3 et 4 décembre 2026

