

**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

### AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Entreprise  
Opérateurs de Compétences (OPCO)

*\*\* sous conditions*

### PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

### 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

### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

### 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

