Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

WEB, DIGITAL ET IA

NOUVEAUTÉ

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).*

98%
Taux de satisfaction en 2025

Document généré le 01/11/2026

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr
N° Vert 0 805 384 384

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

Développer sa prospection grâce au digital / social selling

2 jours

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 : 3 et 4 décembre 2026

Laho TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr

Besoin d'être contacté·e pour plus d'informations ou pour un devis ?
Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.

N° Vert 0 805 384 384 **formationcontinue@laho-formation.fr**