

FORMATION CERTIFIANTE : Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygitaux

Performance commerciale - Relation client Création d'entreprise -
Entrepreneuriat - 2026

La formation en résumé

Vous souhaitez développer ou étoffer votre portefeuille client ?

Une prospection multi canal a pour objectif de **contribuer à l'atteinte des objectifs de développement** commercial et à la **croissance** de l'activité de votre entreprise. Vous apprendrez à définir et à mettre en œuvre les actions permettant de conquérir de nouveaux clients. Classiquement articulée autour **d'actions de phoning, physiques et de marketing direct**, la prospection commerciale mobilise dorénavant de nouveaux moyens d'action facteurs d'optimisation avec l'avènement des nouvelles technologies. Apprenez à explorer les **canaux numériques**, à la fois pour mieux connaître les prospects et pour mettre à leur disposition une information permettant de susciter leur intérêt et de **générer des leads**.

Cette formation vous permettra d'apprendre à créer un plan stratégique personnalisé et à concevoir des messages percutants pour maximiser vos actions commerciales. Analysez et améliorez votre efficacité pour atteindre des performances supérieures.

Cette formation est **certifiante** et **éligible au CPF** avec le passage du Certificat de compétences en Entreprise (CCE): Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygitaux.

Le Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) une certification professionnelle délivrée par **CCI France** et enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le **code RS6951**. La certification vous permet de **mobiliser votre CPF pour financer** tout ou une partie de la formation ainsi que l'examen de certification. Celui-ci se prend la forme d'une étude de cas de 2 heures en présentiel à passer maximum 6 mois après la fin de la formation.

Les + de la certification :

Capitaliser sur son expérience professionnelle et valoriser ses compétences

Maintenir et développer son employabilité par une reconnaissance **nationale** et **valable à vie**

Objectifs :

- Maîtriser les outils et techniques de prospection commerciale pour générer plus de leads et optimiser sa conquête clients
- Exploiter les différents canaux phygitaux, incontournables en prospection
- Créer un plan de prospection avec des indicateurs en lien avec la stratégie commerciale
- Construire des messages adaptés et mettre en œuvre les actions commerciales
- Analyser l'efficacité commerciale pour performer

Participants :

- Commercial, Responsable commercial, responsable marketing, business developer, entrepreneur, dirigeant de PME ou freelance.
- Toute personne cherchant des solutions concrètes et accessibles pour dynamiser sa stratégie commerciale, améliorer votre processus de vente et accélérer sa croissance.

Prérequis :

- Le certificat de compétence en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective lié à la prospection en milieu professionnel et/ou extraprofessionnel
- Un entretien préalable est obligatoire afin d'expliquer le processus, de valider l'expérience du candidat, de valider son projet et de construire son parcours de formation.

3 680 €

(non assujetti à la TVA)
Eligible au CPF. Ce prix comprend le passage de la certification.



5 jours



(35 heures) hors
certification



Certificat de
compétences en
entreprise



Eligible au CPF



Mises en situation

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 12/03, 13/03, 02/04, 03/04, 20/04
- 04/06, 05/04, 29/06, 30/06, 06/07
- 16/11, 17/11, 26/11, 27/11, 07/12

Le contenu

PREPARER ET ORGANISER SA PROSPECTION (JOUR 1 ET 2)

- Fixer ses objectifs et étapes de sa stratégie d'action, définir ses cibles et les marchés,
- Etablir et respecter son planning : organiser son rythme de prospection et suivi
- Préparer sa base de données et qualifier son fichier
- Préparer son argumentaire en fonction des cibles abordées/ses objections : méthodes AIH
- Préparer son questionnement, la réponse positive aux objections et comment conclure
- Mettre en place des outils de suivi et pilotage : indicateurs clés et interprétation
- Les enjeux de la prise de RDV téléphonique : surmonter le barrage : astuces et comportement à privilégier, création d'un script téléphonique
- Préparer son emailing à partir de la méthode AIDA
- Outils, méthodes et démonstrations

Outils, techniques de communication et optimisation

- Introduction aux outils d'automatisation (CRM, growth hacking) pour optimiser le fichier de prospects et améliorer les taux de conversion?
- Construction d'un fichier de prospection qualifiée

Techniques de communication efficaces

- Approche verbale et non-verbale : adapter son discours selon les personas et les canaux
- Gestion des objections et accroches personnalisées

Organiser et mesurer sa prospection

- Planification des actions de prospection sur le long terme : gestion du temps et priorisation?
- Utilisation de KPIs pour suivre les performances et ajuster la stratégie?

TECHNIQUES D'APPROCHE ET ENTRAÎNEMENT INTENSIF (JOUR 3 et 4)

Découverte des différents modes d'approche

- Phoning, emailing, réseautage via réseaux sociaux professionnels, et face-à-face.
- Construire son argumentaire commercial en fonction des personas, des secteurs et des canaux.

Réussir le premier entretien prospect (en présentiel ou en visio)

- Adopter les bons comportements dès le premier contact
- Savoir questionner
- Argumenter et convaincre
- Savoir conclure

Entraînement pratique : Phoning

- Simulation d'appels : savoir structurer un appel de prospection (Gestion des objections courantes, barrages téléphoniques, refus d'engagement, etc.).
- Techniques pour capter l'attention en quelques secondes.

Techniques avancées et gestion des objections

- Techniques avancées d'approche par email
- Entraînement pratique : Emailing
- Réseaux sociaux et prospection digitale
- Mise en situation : gestion des objections et conclusion
- Retour d'expérience et feedback personnalisé

Suivi et autoévaluation des performances

- Introduction aux KPIs de prospection : Comprendre et définir les indicateurs de performance adaptés à la prospection.
- Pilotage des conversions : Apprendre à mesurer les taux de conversion, de réponse et à suivre les performances des actions de prospection.
- Atelier pratique : Évaluer ses résultats de prospection
- Mise en place d'un tableau de bord personnalisé pour le suivi régulier de ses actions (suivi des emails, appels, interactions sur les réseaux sociaux) et l'identification de ses leviers d'amélioration.

PROSPECTER ET FIDELISER SES CLIENTS GRACE A LINKEDIN (JOUR 5)

- Construire une page personnelle optimisée : choix du titre, de l'accroche, recommandations...
- Interface, fil d'actualité, notifications, messages, etc.
- Améliorer sa visibilité : savoir relayer du contenu, liker, commenter, statistiques
- Valoriser son entreprise
- Connaître l'intérêt des pages et des groupes

Appliquer les outils et bonnes pratiques pour développer son réseau et mettre en place un système de relance efficace

- Identifier ses prospects cibles sur LinkedIn
- Choisir le sujet et rédiger un message d'accroche percutant et adapté à LinkedIn
- Connaître les différentes prises de contact possible et identifier celles qui vous correspondent
- Définir une routine efficace sur LinkedIn et gérer efficacement son temps
- Mesurer comment les intelligences artificielles (IA) peuvent être un outil efficace pour prospecter

Mise en pratique pour prospecter efficacement avec LinkedIn

- S'entraîner à la prise de contact et à adopter une communication efficace : par exemple obtenir un RDV avec l'un de ses contacts
- Travail individuel d'optimisation de son personal branding sur LinkedIn et d'amélioration de sa visibilité pour entretenir et fidéliser son réseau

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, jeux

Support de formation et ressources mis à disposition des participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert du commerce international sélectionné selon un processus qualité certifié.

Entretien préalable avec positionnement obligatoire

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Cette formation couvre l'ensemble des compétences visées par la certification

Modalités d'évaluation des compétences conformes au référentiel du certificateur :

Etude de cas ou situation réelle de 2 heures à passer maximum 6 mois après la fin de la formation portant sur :

Un plan de prospection présentant : les objectifs qualitatifs et quantitatifs de la démarche, la définition de la ou des cibles du plan de prospection et son fichier associé, le type et la nature des actions de prospection phytigitale à mettre en œuvre, - le calendrier de réalisation des actions de prospection.

Des outils de prospection à déployer dans le cadre d'actions de prospection phytigitales, notamment : un e-mailing, un compte actualisé sur un réseau social professionnel, un message ciblé à destination d'un prospect repéré sur un réseau social professionnel, un argumentaire de présentation d'une offre produit/service, un script d'entretien téléphonique

Un entretien de prospection en visioconférence

Les outils numériques de pilotage et d'évaluation des actions de prospection.

Dates de passage de la certification en 2026 :

21 mai

9 juillet

[Retrouvez toutes nos certifications et taux de réussite](#)

Matériel requis en distanciel :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

