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

Performance commerciale - Relation client - 2026

La formation en résumé

Dans un environnement commercial fortement concurrentiel, la prospection constitue un levier essentiel de développement de l'activité et de conquête de nouveaux clients.La certification CCE – Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygitaux (RS6951) vise à développer la capacité des professionnels à préparer, mettre en oeuvre et piloter des actions de prospection commerciale en mobilisant à la fois les approches traditionnelles et les canaux numériques.

Les + de la formation :

Le dispositif pédagogique est conçu comme une **formation-action, centrée sur la mise en oeuvre d'une démarche de prospection structurée et directement transférable dans le contexte professionnel des participants**.

Le parcours alterne **temps de formation synchrones et temps de travail asynchrones accompagnés**, permettant aux participants d'approfondir les méthodes abordées et de produire progressivement les livrables nécessaires à la structuration d'une démarche de prospection commerciale.

Tout au long de la formation, les participants travaillent à partir d'une situation de prospection inspirée de leur contexte professionnel ou d'un cas d'entreprise, leur permettant de construire progressivement les différents éléments d'un plan de prospection : identification des cibles, préparation des actions, conception des outils de prospection et suivi des résultats. Les séquences asynchrones sont accompagnées par un module de mobile learningméthodologique, proposant des contenus courts et interactifs destinés à guider les participants dans la réalisation des travaux demandés. Cette organisation favorise l'appropriation progressive des compétences attendueset **prépare les participants aux modalités d'évaluation de la certification**, reposant sur l'analyse d'une situation de prospection commerciale et la production de supports professionnels associés.

La formation est certifiante avec le passage du **Certificat de Compétences en Entreprise (CCE)** «**Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygitaux** » inscrit au répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS6951 le 18/12/2024 et délivré par CCI France. Cette formation est éligible au CPF.

1 500 €

(non assujetti à la TVA)
Certification incluse

4 jours

soit 28 heures hors certification dont 3 jours / 21heures en classe virtuelle et 7 heures en asynchrone

Certificat de compétences en entreprise

Eligible au CPF

Cas pratiques

Accès Mobile learning

Dates et villes

À distance -

- 06/11, 13/11, 23/11

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 oeuvre les actions commerciales.
- Analyser l'efficacité commerciale pour performer.

Participants :

- Toute personne souhaitant prospecter avec efficacité.

Prérequis :

Aucun prérequis pour la formation

Prérequis pour la certification :
Quelle que soit la voie d'accès choisie, le candidat doit justifier d'une expérience professionnelle et/ou extraprofessionnel en lien avec les compétences visées.

Le positionnement du candidat est soumis à la validation de CCI FORMATION

Le contenu

1. Préparation de la prospection commerciale sur les canaux phygitaux

- Identifier et hiérarchiser les différentes cibles et publics de prospection.
- Sélectionner des actions commerciales et saisir les enjeux commerciaux.
- Définir les objectifs à atteindre, les indicateurs de performance à suivre.
- Optimiser la planification des actions, période, durée et récurrences.
- Qualifier un fichier prospect, les infos clés sur CRM en respectant la règlementation RGPD.

2. Mise en œuvre des actions de prospection commerciale sur les canaux phygitaux

- E-Mailing : concevoir un message avec la méthode AIDA.
- Réseaux sociaux : comment générer plus de leads ?
- Créer des spots qui susciteront l'intérêt, anticiper le calendrier de publication.
- Performer en phoning, avec un guide d'entretien téléphonique.
- Attirer l'attention en face à face avec un PITCH efficace.
- Usages et techniques à adopter pour contacter un prospect, via un compte professionnel.
- Être performant dans la découverte des besoins : organiser le questionnement
- Comment mener un entretien de vente à distance, en mode visio-conférence ?
- Détecter rapidement le profil de l'interlocuteur et les signaux d'achat.

3. Suivi et évaluation de l'efficacité des actions de prospection commerciale conduites sur les canaux phygitaux

- Organiser le suivi des actions de prospection : méthode, outils.
- Concevoir des tableaux de bord : les principaux indicateurs et KPI à suivre.
- Analyser les résultats au vu des objectifs fixés.
- Définir les facteurs clés de réussite et actions correctives à mettre en place.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Groupe de 8 participants maximum

CCI FORMATION met à disposition des participants de l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à la mise en œuvre de la formation , conformément aux objectifs visés et au référentiel de la certification.

Formation opérée avec notre partenaire CCI FORMATION Grenoble

La formation repose sur une approche pédagogique orientée vers la mise en pratique des compétences liées à la prospection commerciale. Elle combine des apports méthodologiques et conceptuels avec des activités d'application permettant aux participants de mobiliser immédiatement les outils et techniques étudiés.
Le dispositif pédagogique alterne :
- **des temps synchrones,** consacrés aux apports méthodologiques, aux études de cas, aux mises en situation commerciales et aux échanges de pratiques ;
- **des temps de travail asynchrones accompagnés** , permettant aux participants d'approfondir les méthodes étudiées et de produire les livrables nécessaires à la structuration de leur démarche de prospection.

Ces activités permettent notamment de travailler sur :
- la définition des objectifs d'une démarche de prospection commerciale,
- l'identification et la segmentation des cibles prospects,
- la constitution et la qualification d'un fichier prospects,
- la préparation des actions de prospection sur les canaux phygitaux,
- la construction d'un argumentaire commercial,
- la conduite d'un entretien de prospection,
- le suivi et l'évaluation des actions engagées.

Les séquences asynchrones s'inscrivent dans une logique de production progressive de livrables professionnels, notamment :
- un plan de prospection commerciale (objectifs, cibles, actions, calendrier),
- un fichier ou base prospects qualifiée,
- des outils de prospection commerciale (message d'e-mailing, message LinkedIn, script d'appel, pitch commercial),
- un argumentaire commercial structuré,
- un tableau de suivi des actions de prospection et des indicateurs de performance.

Afin d'accompagner les participants dans ces travaux, la formation intègre un module de mobile learning gamifié accessible en ligne pendant deux mois.
Ce module propose des activités pédagogiques courtes et interactives (capsules, quiz, mises en situation) permettant de consolider les notions abordées pendant la formation et de renforcer l'ancrage des apprentissages.
Accessible depuis un smartphone, une tablette ou un ordinateur, ce dispositif permet aux participants d'apprendre et de progresser à leur rythme.

La formation est organisée à distance en **classe virtuelle via la plateforme Microsoft Teams.**
Un mode opératoire pour la première connexion ainsi que les accès et les coordonnées du support technique sont communiqués aux participants en amont de la formation

Configuration et matériel requis :
Pour suivre la formation dans de bonnes conditions, il est nécessaire de disposer :
- d'un ordinateur équipé d'une connexion Internet haut débit,
- d'une adresse électronique active,
- d'un téléphone,
- Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles.

Moyen d'appréciation de l'action :

Tout au long de la formation, les participants sont engagés dans des activités pédagogiques actives : exercices pratiques, études de cas, mises en situation managériales et analyses de pratiques professionnelles.

Ces activités permettent d'apprécier la progression des participants dans l'acquisition des compétences visées et leur capacité à mobiliser les outils et techniques d'animation d'équipe dans des situations professionnelles.

Une évaluation des acquis peut être réalisée par le formateur afin de mesurer la progression des participants au cours de la formation.

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

L'évaluation des compétences repose sur une évaluation globale comprenant :

- Une **épreuve écrite, d'une durée de 1 h30**, prenant la forme soit d'une mise en situation professionnelle contextualisée, fondée sur **une étude de cas d'entreprise fictive ou réelle**, soit d'un **portefeuille de preuves** permettant de démontrer la maîtrise des compétences à partir d'expériences professionnelles ou extraprofessionnelles.

-Une **épreuve orale d'une durée de 30 minutes**, consistant en un entretien avec le jury évaluateur

La certification est délivrée lorsque le candidat valide au minimum 80 % des compétences du référentiel à l'issue de l'évaluation globale.

Dates de passage de la certification : 3 décembre 2026

Suivi de l'action :

La participation des stagiaires est attestée par l'émargement d'une feuille de présence pour chaque séance de formation synchrone.

Pour les activités réalisées à distance, le suivi de la formation s'appuie sur le temps de connexion aux outils numériques mobilisés et sur la transmission des travaux et livrables réalisés par le participant.

Ces modalités de suivi et de traçabilité sont formalisées dans un Protocole Individuel de Formation (PIF) qui précise les activités à réaliser, les productions attendues et les modalités de validation de la participation aux séquences asynchrones.

Accessibilité
L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session sauf conditions spécifiques propre aux financeurs