



DÉVELOPPER SA PROSPECTION A DISTANCE

www.my-bt.fr

My
BT
BUSINESS TRAINING

DÉVELOPPER SA PROSPECTION A DISTANCE

RÉSUMÉ

La formation "Développer sa prospection à distance" vise à fournir aux participants les compétences et les outils nécessaires pour élargir leur portée commerciale grâce à des méthodes de prospection à distance.

Elle met l'accent sur l'utilisation efficace des canaux numériques et des stratégies en ligne pour identifier, approcher et engager de nouveaux prospects ou clients potentiels.

Cette formation permet aux apprenants de comprendre comment utiliser les technologies actuelles pour trouver des prospects, établir des relations à distance, et optimiser les processus de vente sans nécessiter de contacts physiques directs.

Elle explore les différentes étapes de la prospection à distance, depuis la création de listes de prospects jusqu'à l'utilisation de techniques de communication adaptées pour susciter l'intérêt et la conversion.

En résumé, cette formation offre les connaissances et les compétences pratiques pour exploiter les opportunités offertes par le monde numérique dans le but de développer une clientèle et d'augmenter les ventes, en s'appuyant sur des stratégies efficaces de prospection à distance.

ORGANISATION GÉNÉRALE

- Durée : **21h** sur **3** jours.
- Mode : **Présentiel ou distanciel.**
- Prérequis : **Aucun.**
- Modalités d'accès : **Inscription simple**
- Public : Toute personne impliquée dans la recherche de **nouveaux clients ou prospects.**
- Pour les personnes en situation de handicap (PSH), des mesures d'accompagnement spécifiques peuvent être mises en place afin de faciliter leur accès et leur progression.
- Délai d'entrée en formation : **sous 30 jours**
- Tarif en INTRA : **3150€**



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les principes fondamentaux de la prospection à distance.
- Maîtriser l'utilisation des outils numériques pour la prospection.
- Appliquer des stratégies adaptées à la prospection à distance.
- Développer des compétences de communication spécifiques à cette méthode.
- Évaluer et améliorer l'efficacité des actions de prospection à distance.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cette formation est conçue dans une logique progressive et mixte enseignant théoriques, tests, cas pratiques et simulations.
- La mesure et le contrôle de l'efficacité des actions au sein de l'entreprise étant aujourd'hui de rigueur, les enseignements de cette formation sont fortement orientés performance et résultats.
- Remise de documents pédagogiques.
- Jeux de rôle.
- Bilan, évaluation et préconisations.



RÉSULTATS ATTENDUS

- Être capable de maîtriser les outils de prospection à distance.
- Être capable d'identifier des prospects qualifiés en ligne.
- Être capable d'adapter sa communication pour la prospection à distance.
- Être capable de développer des stratégies de suivi efficaces.
- Être capable de maximiser l'efficacité des campagnes de prospection en ligne.
- Être capable d'accroître le taux de conversion des prospects en clients.



CONTENU DE LA FORMATION

INTRODUCTION À LA PROSPECTION À DISTANCE

- Concepts fondamentaux de la prospection à distance
- Importance de la prospection en ligne dans le contexte actuel
- Évolution des techniques de prospection

OUTILS DE PROSPECTION À DISTANCE

- Présentation des outils numériques disponibles pour la prospection
- Utilisation avancée des réseaux sociaux et des plateformes professionnelles
- Logiciels et applications dédiés à la prospection à distance

IDENTIFICATION DES PROSPECTS QUALIFIÉS EN LIGNE

- Méthodes pour cibler et identifier des prospects qualifiés
- Analyse des critères de qualification des prospects
- Construction de profils types de clients idéaux

STRATÉGIES DE COMMUNICATION POUR LA PROSPECTION À DISTANCE

- Adaptation de la communication à distance : e-mails, appels, messages
- Création de contenus attractifs pour susciter l'intérêt des prospects
- Personnalisation des approches en fonction des prospects

SUIVI ET RELANCE DES PROSPECTS

- Élaboration de stratégies de suivi après le premier contact
- Techniques de relance et de maintien de l'intérêt des prospects
- Automatisation et gestion des processus de suivi

MESURE ET OPTIMISATION DES CAMPAGNES DE PROSPECTION

- Métriques clés pour évaluer l'efficacité des actions de prospection
- Analyse des retours sur investissement (ROI)
- Mise en place de stratégies d'optimisation continue

CONVERSION DES PROSPECTS EN CLIENTS

- Techniques de persuasion et de closing à distance
- Gestion du processus de conversion
- Suivi post-vente pour fidéliser les nouveaux clients

ÉTUDES DE CAS ET MISES EN SITUATION

- Analyse de cas pratiques de réussite en prospection à distance
- Exercices et simulations pour mettre en pratique les enseignements

Ces modules de formation sont dispensés à travers une combinaison de présentations interactives, d'études de cas, d'exercices pratiques et d'échanges. Les participants seront encouragés à partager leurs expériences, à poser des questions pour favoriser un apprentissage collaboratif.

En amont de la formation - 2h de cadrage formation pris en charge par My BT:

- Détection des besoins clients
- • Test de positionnement
- Définition des compétences à développer
- Définition du programme de formation

En aval de la formation My BT est en charge de :

- Vérifier si la formation a répondu aux attentes du client,
- Envoi de l'attestation de formation et de la certification.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Evaluation théorique pendant la formation.
- Evaluation pratique en fin de formation.
- Fiche individuelle de suivi avec les axes d'amélioration.

VALIDATION DES ACQUIS

Attestation individuelle fournie à l'issue de l'action de formation.



Où nous
trouver ?

Site de
Marseille

25 BD Edouard Herriot
13008 Marseille
marseille@my-bt.fr

Site de
Aix-en-Provence

75 rue Marcellin Berthelot
13290 Aix-en-Provence
aix@my-bt.fr

Site de
Toulon

rue Laurent Schwartz
83160 La Valette du Var
toulon@my-bt.fr

Site de
Fréjus

142 impasse Kipling
83600 Fréjus
fréjus@my-bt.fr

Contact

Pour nous joindre directement, un seul numéro :

04 84 326 326*

*appel non surtaxé

My BT - My Business Training, une marque du GROUPE My Ambition



Enregistrée sous les numéros 931 316 717 13 – 931 316 716 13 – 931 316 283 13 – 931 317 812 13

Ces enregistrements ne valent pas agrément de l'Etat.