

Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et les canaux phygitaux - formation certifiante - Classe virtuelle

Développement commercial - 2026

En résumé

Développez votre potentiel commercial avec notre formation spécialisée, axée sur la maîtrise des outils et techniques de prospection pour augmenter vos leads et optimiser votre conquête clients. Explorez les canaux phygitaux essentiels tels que les salons professionnels et les événements locaux, qui jouent un rôle crucial dans une prospection efficace. Apprenez à créer un plan stratégique personnalisé intégrant des KPIs alignés sur vos objectifs, et à concevoir des messages percutants pour maximiser vos actions commerciales. Analysez et améliorez votre efficacité pour atteindre des performances exceptionnelles. Transformez votre approche commerciale dès aujourd'hui !

À l'issue de cette formation, vous pourrez valider la certification "Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygitaux", inscrite au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° 6951 et délivrée par CCI France depuis le 18/12/2024.

Cette formation est éligible au CPF. Inscrivez-vous sur "[Mon Compte Formation](#)".

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.

Prérequis :

Aucun prérequis nécessaire pour suivre cette formation.

Prérequis pour la validation des compétences : le certificat de compétence en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective liée au CCE concerné en milieu professionnel et/ou extraprofessionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique).

Participants :

Assistant(e) commercial(e), technico-commercial(e), commercial(e) souhaitant prospecter avec efficacité.

1 875 €

Net de taxe par personne (hors certification)

T3 PROSPHYGICV 25-A25



5 jours, soit 35 heures



Certificat de compétences en entreprise (CCE)



Eligible au CPF



Formation certifiante



Formation à distance



Classe virtuelle

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 05 oct 2026, mar 06 oct 2026, ven 09 oct 2026, lun 12 oct 2026, mar 13 oct 2026



Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine de la vente et de la commercialisation.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

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 réglementation 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 questionnaire.

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.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. Pédagogie active et participative laissant une grande place aux mise en situation et jeux de rôles.

Les analyses et les études de cas se feront à partir de documents issus de différentes entreprises et de différents secteurs.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS.

Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

