

## Organiser sa prospection client

Code DEVCO 4

Collectif

Distanciel



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Élaborer une séquence de prospection multicanal efficace et adaptée à sa cible.
- Sécuriser la démarche de prospection en respectant les obligations légales (RGPD).
- Structurer son argumentaire commercial et sa prise de contact à l'ère du numérique.
- Mettre en place un système de suivi des prospects et analyser les résultats.

### Compétence(s) concernée(s) du référentiel Entrepreneur BGE :

- Élaborer un plan de prospection
- Élaborer un plan d'actions de réseautage

Nouveau  
Programme

### PROGRAMME

#### Stratégie, ciblage et conformité

- Déterminer la cible idéale et le potentiel marché (Segmentation).
- Choisir ses canaux de prospection (approche directe, indirecte, digital).
- Constituer et qualifier son fichier de prospection en fonction de sa cible.
- Utiliser son réseau pour identifier et qualifier des prospects.
- Sécuriser sa démarche : Les principes du RGPD et la conformité du fichier.

#### Mise en œuvre

- Structurer sa séquence de prospection multicanal.
- Rédiger son scénario de prise de contact.
- Prendre conscience des barrages possibles et les désamorcer.
- Obtenir le premier rendez-vous : Techniques d'accroche et de qualification.

#### Suivi et efficacité

- Connaître les méthodes et outils d'organisation de la prospection.
- Identifier la nécessité de la relance et définir son scénario.
- Analyse des retombées : Identifier les indicateurs pour piloter la performance de la prospection (taux de conversion, nombre de RDV).

### METHODES / MODALITES PÉDAGOGIQUES

- Approche pédagogique qui associe apports théoriques et dynamique de groupe, réflexion partagée et la confrontation d'expériences
- Exercices pratiques et études de cas pour s'entraîner concrètement dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Réalisation d'un quiz en fin de formation
- Évaluation formative des mises en situation et études de cas

Collectif

Distanciel

### Public

- Créateurs / repreneurs d'entreprise
- Chef d'entreprise, salariés
- Demandeurs d'emploi

### Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

### Durée de la formation

2 jours / 14 heures

### Dates et lieux de la formation

Contactez le service formation ou consultez notre site internet pour connaître les prochaines dates.

### Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement

### Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.

### Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain BINTSAMOU [alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr](mailto:alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr) Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

### Tarif 560 euros

### Financement

Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis