

Définir et mettre en œuvre un plan de prospection B2B

RELATION CLIENT & COMMERCIAL

MIXTE / BLENDED

14H

INTERMEDIAIRE

REF. FRM-RELATION-CLIENT-COMM-043

INFORMATIONS CLES

DUREE	14h (soit 2.0 jour(s))
MODALITE	Mixte / Blended
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Construire un plan de prospection B2B structuré (ciblage, segmentation, priorisation) | Maîtriser les techniques de social selling et de prospection digitale | Concevoir et envoyer des séquences de prospection multicanale performantes | Qualifier un prospect et conduire un premier entretien de découverte | Piloter son pipeline et ses objectifs de prospection avec rigueur

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Commerciaux, responsables développement B2B

PREREQUIS

Expérience commerciale recommandée

PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme détaillé disponible sur demande. Contactez-nous pour recevoir le programme complet de cette formation.

MODALITES DE FINANCEMENT

- Plan de développement des compétences

ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour toute demande d'adaptation.