



DEVELOPPEZ SON PORTEFEUILLE CLIENT

Par une démarche cohérente de prospection active

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- ✓ Mettre en place sa stratégie de prospection
- ✓ Constituer un fichier de prospects qualifiés.
- ✓ Préparer son action de prospection.
- ✓ Prospecter en utilisant les canaux digitaux.
- ✓ Piloter & optimiser son action de prospection
- ✓ Utiliser les outils de l'IA : ChatGPT / DeepSeek / Perplexity

PUBLICS CONCERNES

S'adresse à tous publics commerciaux ou non souhaitant développer une activité commerciale

PRE-REQUIS

Aucun

PROGRAMME (2 jours soit 14 heures)

Partie I – METTRE EN PLACE SA STRATEGIE COMMERCIALE - 1 jour

Bloc 1 : Mettre en place sa stratégie de prospection – 3.5h

- ✓ Mettre en place sa stratégie de prospection.
- ✓ Identifier les outils commerciaux (Base, Site, CRM...)
- ✓ Identifier les canaux de prospections
- ✓ Identifier sa typologie de client et créer ses personas (ChatGPT / DeepSeek)

Bloc 2 : Concevoir ses outils commerciaux – 3.5h

- ✓ Constituer son fichier à partir de bases existantes, sélectionner une base de prospects (Perplexity)
- ✓ Créer des campagnes d'e-mailing efficace (ChatGPT / DeepSeek)
- ✓ Créer son guide d'entretien téléphonique (ChatGPT / DeepSeek)

Partie II – METTRE EN PLACE SES CAMPAGNES ET LES OPTIMISER – 1 jour

Bloc 3 : Mise en place des campagnes de prospection – 3.5h

- ✓ Amorcer sa campagne de prospection (ChatGPT / DeepSeek)
- ✓ Mettre en place sa stratégie de prospection sociale
- ✓ Optimiser ses outils sociaux (Profils LinkedIn)
- ✓ Interaction Blog du site et Réseaux Sociaux

Bloc 4 : Suivre, piloter et optimiser son action commerciale – 3.5h

- ✓ Suivre son action commerciale (ChatGPT / DeepSeek)
- ✓ Conception des outils de pilotage de l'activité commerciale
- ✓ Conception des indicateurs de performances de ses campagnes prospectives

MOYENS & METHODES PEDAGOGIQUES - RESSOURCES

- ✓ Livret apprenant comprenant un guide de la théorie et grilles de conception des outils commerciaux
- ✓ Fichiers Excel
- ✓ Plate-forme Cloud
- ✓ Outil de l'IA : ChatGPT / DeepSeek / Perplexity
- ✓ Exercice sur cas clients concrets
- ✓ Conception des outils de la « **Prospecting Box** »
- ✓ Conception des outils de suivi et d'optimisation de la prospection
- ✓ Ressources complémentaires sur les objections courantes



MOYENS TECHNIQUES

En collectif :

- ✓ Salle équipée : vidéoprojecteur, accès internet
- ✓ Plate-forme Cloud
- ✓ Chaque stagiaire viendra avec son propre ordinateur en séance

En e-learning :

- ✓ Chaque stagiaire travaillera individuellement sur la plateforme cloud
- ✓ Une assistance technique est prévue pour faciliter l'usage

MODALITES D'EVALUATION, DE SUIVI DES APPRENANTS ET D'APPRECIATION DE LA FORMATION

- ✓ Evaluation en cours de formation par des exercices sur des cas clients concrets d'entreprise
- ✓ Attestation de fin de formation
- ✓ Evaluation de la satisfaction en fin de formation et à 6 mois

INTERVENANT

Joël VITTMAN

Il a plus de **25 ans** d'expérience dans la stratégie et le développement commercial.

INSCRIPTION ET DELAIS D'ACCES

L'inscription à la formation peut se faire sur le site Internet, par mail ou téléphone afin de valider l'adéquation des objectifs des futurs apprenants aux objectifs de la formation. Suite à la validation un devis précis et une convention de formation est envoyée aux participants. La réservation des disponibilités se font via un formulaire diffuser aux participants. Un accès à notre cloud sera alors ouvert pour l'accès au document de formation. Délai moyen est d'un mois de la demande à l'entrée effective de la formation.

ACCESSIBILITES AUX SITUATIONS DE HANDICAP

Un diagnostic pourra être réalisé pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap diagnostiquée ou une orientation vers un structure adaptée.

DUREE

La formation est réalisée sur une durée de 2 journées consécutives ou non, en présentiel.
En distanciel, la formation sera réalisée sur 4 demi-journées de formation non consécutive.
Les formations se déroulent par demi-journée de 09h30 à 13h00 et/ou de 14h00 à 17h30

PARTICIPANTS

En intra-entreprise : 1 à 2 personnes avec un maximum de 6 personnes
En Inter-entreprise : 5 personnes minimum et 6 personnes maximum

LIEU

En présentiel : en centre de formation ou bureau d'affaires ou chez le client (En intra uniquement)
A distance : Plate-forme collaborative et/ou LMS

CONTACT

Joël VITTMAN 06 98 30 22 33 – contact@fastmancorp.com

TARIFS

En Intra : 1 600,00 € Net* par jour jusqu'à 6 participants
En Inter : 400,00 € Net* par jour et par participant

* Organisme de formation non assujetti à TVA article 261 du CGI

Dernière mise à jour le 12 janvier 2025