

# PROSPECTER

**PERT!NENCES**  
formation & conseil

INBOUND MARKETING

Définir sa stratégie multicanal  
pour booster le flux de son  
activité commerciale

14 heures  
Présentiel ou  
A distance



TECHNIQUES DE PROSPECTION

Accroître la performance  
de sa prospection  
téléphonique

14 heures  
Présentiel ou  
A distance



Formation continue

**Techniques  
Prospection**

Parcours complet 28 h

Organisme datadocké

Aides au financement

Expertise métiers de la vente

Spécialisation Commerce, activité  
des Services, Tourisme

Contact et conseils :

Philippe Ugnon-Fleury

T: 06.15.39.31.88

Mail: [philippe@pertinences.net](mailto:philippe@pertinences.net)

Web : [www.pertinences.net](http://www.pertinences.net)

## PARCOURS PROSPECTER :

- 2 formations courtes, pratiques, et pragmatiques.
- Des ressources concrètes et issues du terrain.
- Des objectifs professionnels clairement définis.
- Des outils efficaces et utilisables immédiatement.
- A distance (classe virtuelle) ou en présentiel

**Nous avons des valeurs à ajouter !**

PRO  
#1

## INBOUND MARKETING : DEFINIR SA STRATEGIE MULTICANAL POUR BOOSTER LES FLUX DE SON ACTIVITE COMMERCIALE

Formation continue | Présentiel 2 jours - 14h | **1350€**/ stagiaire | A distance 3 sessions = 11h | **1250€**/ stagiaire

### Public - Prérequis :

- Agents commerciaux, Commerciaux, Vendeurs, Managers commerciaux, Indépendants
- Prérequis : Aucun.

### Cette formation permet :

- Un point sur l'évolution des besoins et comportements du consommateur.
- De bien discerner les objectifs des techniques « pull » et « push ».
- D'ajuster sa posture de prospecteur aux préférences actuelles du consommateur.
- De segmenter son fichier prospects avec des critères actifs.
- De sélectionner ses canaux marketing et de les mettre en connexion.
- De définir la stratégie globale de son écosystème, et bâtir des plans d'action relationnels différenciés
- De valoriser le contenu de son message d'accroche

PRO  
#2

## ACCROITRE LA PERFORMANCE DE SA PROSPECTION TELEPHONIQUE

Formation continue | Présentiel 2 jour - 14h | **1350€**/ stagiaire | A distance 3 sessions= 11h | **1250€**/ stagiaire

### Public - Prérequis :

- Agents commerciaux, Commerciaux, Vendeurs, Managers commerciaux, Indépendants
- Prérequis : Aucun.

### Cette formation permet :

- De viser ses cibles avec plus de précision pour mieux personnaliser sa démarche.
- D'agir avec une stratégie mieux définie pour dérouler des actions plus limpides.
- De mieux valoriser son offre pour formuler des avantages plus concrets.
- De construire des scripts mieux structurés pour produire plus d'impact.
- De réagir à l'objection avec plus de culot pour affronter plus efficacement les barrages.
- De prendre des notes méthodiques pour augmenter l'efficacité de la démarche de vente à venir.
- De communiquer avec plus de clarté pour augmenter l'impact de son message.

## LES AVANTAGES :

- 1 séquence « form'action » pour rédiger vos propres objectifs SMART.
- Méthodes et outils concrets, immédiatement transposables dans votre quotidien.
- Retours d'expérience du formateur manager commercial depuis 25 ans).

## OBJECTIF DE FINANCEMENT 100% !

- Nos formations sont éligibles à divers dispositifs de financement
- Vous aider fait aussi partie de notre métier : consultez-nous, c'est gratuit !