

Parcours certifiant "Commercial 2.0" : Développer son portefeuille client grâce au face-à-face et au digital

Commercial / Vente

Référence de la formation : **C708**

Villes : **Strasbourg, Mulhouse, Colmar**

Devenez un·e commercial·e 2.0 !

Développez une approche efficace de la prospection commerciale en combinant les outils digitaux et physiques. Apprenez à structurer vos actions, à capter l'attention de vos prospects et à convertir plus efficacement grâce à des techniques éprouvées.



**En présentiel ou
à distance**



**Formations
certifiantes**



CPF



Accessible

Durée : **5 jours (35 heures)**

Tarif Inter : 2390 € net / personne

Option CCE en sus : 500 € net / personne

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 20 janvier 2026

Nouveau cycle certifiant !

Module 1 : [Formation Élaborer et s'approprier l'ensemble des outils de prospection](#)

Module 2 : [Formation Social Selling – La vente par les réseaux sociaux](#)

Vous souhaitez améliorer votre prospection commerciale et générer davantage de leads qualifiés ? Cette formation vous accompagne dans la mise en place d'une stratégie performante en exploitant les canaux traditionnels et digitaux. Vous apprendrez à segmenter vos prospects, structurer votre plan d'action, optimiser votre communication et maîtriser les outils essentiels tels que LinkedIn, l'emailing et le phoning. Grâce à une approche concrète et interactive, vous repartirez avec une méthodologie efficace et immédiatement applicable.

Objectifs de la formation

- Préparer une prospection commerciale sur les canaux phygitaux
- Mettre en œuvre des actions de prospection commerciale sur les canaux phygitaux
- Suivre et évaluer l'efficacité des actions de prospection commerciale conduites sur les canaux phygitaux

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Toute personne en charge du développement commercial en entreprise, ou ayant un projet de prospection – commerciaux, technico-commerciaux, consultants, vendeurs, indépendants et assistants commerciaux

Pré-requis

- Être à l'aise avec les outils numériques et les réseaux sociaux
- Avoir une première expérience en prospection commerciale est un plus
- 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)

Les points forts de la formation

- Approche phygitale complète : allie prospection digitale et méthodes traditionnelles pour une stratégie omnicanale efficace
- Ateliers pratiques et mises en situation : exercices concrets pour une mise en application immédiate des acquis
- Optimisation de LinkedIn et des outils digitaux : développez votre présence en ligne et exploitez pleinement le Social Selling
- Techniques éprouvées pour convaincre et fidéliser : améliorez votre argumentaire et maîtrisez l'art du pitch commercial
- Suivi et analyse des performances : apprenez à mesurer et ajuster vos actions pour maximiser votre taux de conversion

Programme de la formation

1. La 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. La mise en œuvre des actions de prospection commerciale sur les canaux phygitaux

- **Créer des outils de prospection attractifs et efficaces**
- E-Mailing : concevoir un message avec la méthode AIDA
- Réseaux sociaux : comment générer plus de leads ?
Créer des pots 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
- **Réussir un entretien de prospection, les clés du succès**
- Être performant dans la découverte des besoins : organiser le questionnaire
- Comment mener un entretien de vente à distance, en mode visio-conférence ?
- Créer un climat de confiance, adapter son positionnement
- Détecter rapidement le profil de l'interlocuteur et les signaux d'achat

3. Le 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

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques
Mises en situation et études de cas
Ateliers pratiques sur les outils digitaux et techniques de prospection
Échanges d'expériences et travail collaboratif

Évaluation des connaissances

Mise en situation et/ou Questionnaire
Mise en pratique / réalisation de supports

Organisation

En présentiel

Modalités de validation

- Attestation d'évaluation des acquis
- Attestation de suivi de formation

Possibilité de passer le Certificat de Compétence en Entreprise de CCI FRANCE : [RS6951 – Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygitaux \(Certificat de compétences en entreprise – CCE\)](#)

Titre certifié enregistré au Registre Spécifique sous le code « RS6951 » le « 18/12/2024 » délivré par « CCI France »

Financement

Formation éligible au CPF

Chiffres clés

93 %

de recommandation en 2024

90.5 %

de satisfaction en 2024

7266

nombre de stagiaires en 2024