

# 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)** + Examen final (2h00)

Tarif Inter : 2390 € net / personne

Option CCE en sus : 500 € net / personne

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 28 avril 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 lié 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 phytitaux \(Certificat de compétences en entreprise – CCE\)](#)

*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

**92 %**

**de recommandation**  
en 2025

**93 %**

**de satisfaction**  
en 2025

**81 %**

**de réussite CCE**  
en 2025