

**2 JOURS**

Présentiel 14 h



Distanciel 14 h

# SAVOIR DÉTECTER DES OPPORTUNITÉS (NIVEAU 1)



## PUBLICS CONCERNÉS

- Tout salarié en charge de prospecter.



## PRÉREQUIS

- Connaître son offre commerciale et ses cibles prioritaires
- Amener un PC portable en formation et vos codes d'accès aux réseaux sociaux



## OBJECTIFS

- Utiliser les réseaux pour trouver de nouveaux clients, enrichir son fichier
- Détecter des leads, des appels d'offres, en mixant les techniques de prospection "classiques" et "digitales"
- Savoir prendre un rendez-vous par téléphone à la suite d'un premier contact digital
- S'entraîner sur les réseaux sociaux BtoB et en particulier sur LinkedIn



Nous vivons dans un monde qui change vite et les techniques de prospection et de détection d'opportunités n'échappent pas à ces évolutions.

**L'objectif de cette formation est de vous apporter les clés d'une démarche de prospection mixant des techniques « classiques » comme la prise de rendez-vous par téléphone et « digitales » avec l'utilisation des réseaux sociaux à succès du moment.**

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### 1. LES CONDITIONS DU SUCCÈS POUR PROSPECTER AUJOURD'HUI

- La veille digitale pour enrichir son fichier par le ciblage digital
  - Trouver les prospects en quête de prestataires (appel d'offre, projet ...)
  - Connaître les nouvelles tendances, utiliser l'actualité de vos clients, etc.
  - Connaître les sites qui simplifient la recherche des marchés à appel d'offre
- La réalité du social selling pour prospecter avec efficacité
  - Le "tissu digital", le comportement "autonomiste", parcours d'achat via le Web
  - Les étapes du parcours d'achat Web : Passif, Intéressé, Engagé, Décidé
- L'interface LinkedIn comme cas pratique : comprendre sa logique pour en faire un allié
  - Visibilité, confidentialité, gérer ses alertes
  - Construire et optimiser son profil, un véritable instrument commercial !

### 2. LA DÉTECTION D'OPPORTUNITÉS GRÂCE À UNE STRATÉGIE « RÉSEAU AUGMENTÉ »

- Qualifier vos interlocuteurs grâce aux techniques de sourcing commercial
- Faire venir à soi les prospects et obtenir des demandes de RDV
  - Principe d'animation de son réseau via les réseaux sociaux

## MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Centrée sur la mise en pratique.

Les participants appliquent les outils et méthodes à leur situation personnelle lors **sur PC et de jeux de rôle situationnels au téléphone.**

Un module e-Learning sur les techniques par téléphone est ouvert pendant 6 mois.

## SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Support complet avec les concepts et les exercices d'entraînement des Quiz et un Plan de Progrès individuel.

## MODALITÉS

- INTER ou INTRA à partir de 5 participants
- Lieux : IDF et Province

## FINANCEMENT

Pour les adhérents de l'OPCO ATLAS, cette formation est disponible en Action collective.

Pour toute question sur ce dispositif de financement, contactez nos conseillères formations :

- Par téléphone :  
01 47 39 02 02
- Par mail : [info@evoluteam.fr](mailto:info@evoluteam.fr)

## FORMATION À DISTANCE

Pendant toute la période de votre formation, pour toute question relative à la plateforme ou pour toute assistance technique, notre équipe pédagogique en charge des modules e-Learning, répondra à vos questions

- ▶ de 9h30 à 17h30 au  
01 47 39 02 02
- ▶ ou sur l'adresse mail suivante :  
[contact@creativelearning.digitalcamp.fr](mailto:contact@creativelearning.digitalcamp.fr)

- Exemple sur le réseau :LinkedIn
- Les techniques de publication
- Notions et stratégies de Social Selling sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Instagram, Viadeo ...)
- Exemples d'approches de Social Selling sur LinkedIn : mise en pratique.
  - L'interface Twitter pour sa veille commerciale et veille métier
  - Se faire remarquer sur Twitter et entrer en contact via Twitter

## 3. PROSPECTER PAR TÉLÉPHONE AVEC EFFICACITÉ

- Préparer une structure d'appel sortant efficace : Introduction, Présentation, Closing, Prise de congés Impacter avec la technique AIDA
- Argumenter en mode CAB pour valoriser son approche et convaincre
- Exercice individuel : détecter les erreurs à éviter
- Vocabulaire : le langage OK, le langage KO
  - Utiliser les techniques de questionnement pour détecter des opportunités et obtenir un RDV
  - Savoir traiter les objections – closing - déclencher le rendez-vous
  - Mise en pratique : simulation d'appel – débriefing et conseils personnalisés