



FORCES LMS



PARCOURS JE PROSPECTE

27
FORMATIONS VIDEO
de 8 minutes en moyenne

+
DES APPORTS
THEORIQUES

en format PDF

+
DES TESTS
DE VALIDATION

pour valider vos acquis



Environ 13h30
pour se former

PREREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Savoir faire bonne impression
- Savoir se mettre en valeur, travailler son image et se présenter
- Connaître toutes les techniques classiques de prospection
- Découvrir les techniques d'acquisition de leads sur le web

PUBLIC VISE

- Commerciaux débutants
- Technico-commerciaux voulant développer leurs compétences en commercial
- Dirigeants de TPE qui, souvent, sont les seuls vendeurs de leur entreprise

EXPERTS FORMATEURS

- Consultants spécialisés dans le social web, la vente, le management et le BtoB
- Experts en marketing digital, développement commercial de PME et marketing direct
- Conseils en e-commerce
- Spécialistes de la communication 2.0, du e-marketing et du réseau social LinkedIn
- Business Coach
- Avocat spécialisé en droit de la propriété intellectuelle et droit à l'image

LES 27 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je fais un plan de prospection commerciale
- 2/ Je suis motivé pour prospecter
- 3/ Je m'initie à la prospection avant-vente
- 4/ J'organise ma prospection
- 5/ Je réussis mon accroche
- 6/ Je prospector au quotidien
- 7/ Je développe une prospection multicanal
- 8/ Je prospector par téléphone
- 9/ Je prends des rendez-vous par téléphone
- 10/ Je prospector utile pour décrocher un rendez-vous
- 11/ Je prospector par emails
- 12/ J'envoie des mailings efficaces
- 13/ Je distribue des prospectus
- 14/ Je déclenche le bouche-à-oreille
- 15/ Je trouve de nouveaux clients par réseautage
- 16/ Je participe à un salon
- 17/ Je pratique la prospection digitale
- 18/ Je trouve des clients par internet
- 19/ Je crée et administre un fil d'information
- 20/ Je crée et administre une page Facebook
- 21/ J'utilise Instagram
- 22/ Je vends sur LinkedIn
- 23/ Je mets en place un système d'affiliation
- 24/ Je choisis de faire de la publicité
- 25/ Je fixe mon budget publicitaire
- 26/ Je lance une campagne de publicité
- 27/ Je mesure le retour des actions publicitaires

i Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>