Programme détaillé

Prospecter un secteur de vente– 77H

35h Asynchrones / 42h Synchrones

Ce programme vous est envoyé avant le début de votre formation

Prospecter un secteur de vente

prévue

du …… au …… .

Nous vous prions de bien vouloir le lire attentivement et de signer la dernière page « validation du programme » attestant votre accord vis-à-vis du contenu de la formation et des modalités d'accompagnement pédagogiques et techniques.

Validation du programme par le stagiaire

Le présent programme de formation **Prospecter un secteur de vente – Bloc 1 RNCP37717** a été porté à la connaissance du stagiaire.

Il atteste en avoir pris connaissance et en accepter le contenu, incluant :

· Les objectifs pédagogiques ;
· Les compétences visées ;
· Le déroulé détaillé des modules ;
· Les modalités d'accompagnement technique et pédagogique.

La signature du stagiaire ci-dessous vaut **validation de son adhésion au contenu du programme** et engagement à suivre l'intégralité de la formation.

Nom et prénom du stagiaire : .....

Signature du stagiaire précédé de la mention "Lu et approuvé" :

Informations de l’organisme de formation

Dénomination sociale : **ABT FORMATION**
SIRET : 94888153700013
Adresse : 10 RUE DU COLISEE, 75008 PARIS
Adresse mail : stagiaires@abt-formation.com
Téléphone : 0778206433

Informations de la formation :

Intitulé : Prospecter un secteur de vente
Durée : 77 heures (35h Asynchrones / 42h Synchrones)
Certification visée : Conseiller Commercial – Bloc 1
Code RNCP : RNCP37717
Modalité : Synchrone sur Zoom et asynchrone sur LMS.

Objectif :

Cette formation prépare au **Bloc 1 de la certification professionnelle Conseiller Commercial (RNCP37717)** et vise à développer les compétences nécessaires pour prospecter efficacement un secteur de vente.

À l’issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Mettre en place une **veille commerciale et concurrentielle structurée**.
- Organiser son activité commerciale à partir d’un **plan d’actions commerciales (PAC)**.
- Mettre en œuvre une **prospection multicanale performante**.
- Utiliser des outils CRM pour suivre ses prospects.
- Analyser ses performances commerciales et produire un reporting structuré.
- Adapter sa communication commerciale à différents publics, y compris **les personnes en situation de handicap**.

Compétences attestées :

À l’issue de la formation, le participant sera capable de :

1. Mettre en place une **veille commerciale et sectorielle efficace**.
2. Organiser son activité commerciale à partir d’un **plan d’actions commerciales**.

3. Déployer une **prospection multicanale adaptée à sa cible**.
4. Utiliser un **outil CRM pour piloter la relation prospect**.
5. Analyser ses résultats commerciaux et proposer des **actions correctives**.
6. Rédiger une **note de synthèse commerciale claire et structurée**.

Public visé :

Cette formation s'adresse à :

- Commerciaux débutants ou expérimentés souhaitant structurer leur activité de prospection.
- Chargés de développement commercial ou business developers.
- Entrepreneurs ou indépendants souhaitant développer leur portefeuille clients.
- Demandeurs d'emploi souhaitant accéder à un poste dans le domaine commercial.
- Toute personne souhaitant développer des compétences en prospection commerciale et gestion d'un secteur de vente.

Prérequis :

Pour suivre cette formation dans de bonnes conditions, il est recommandé :

- D'avoir un intérêt pour les métiers du commerce et de la relation client ;
- De maîtriser les compétences numériques de base (navigation internet, messagerie, bureautique simple) ;
- De disposer d'un ordinateur ou d'une tablette avec connexion internet.

Aucune expérience commerciale préalable n'est obligatoire.

FORMULE – 77H

Module 1 : Veille professionnelle et commerciale

Durée : 12h

- 8h asynchrone
- 4h synchrone

Contenus

- Typologies de veille commerciale :
  - Veille marché
  - Veille concurrentielle
  - Veille réglementaire
  - Veille consommateur
- Outils de veille :
  - Google Alertes
  - Réseaux sociaux professionnels
  - Plateformes sectorielles
- Méthodes de collecte et d'analyse d'informations
- Exploitation des données pour orienter la stratégie commerciale
- Cadre réglementaire :
  - RGPD
  - Pratiques commerciales loyales

Objectifs pédagogiques

À l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de :

- Mettre en place un dispositif de **veille commerciale structuré**.
- Identifier les évolutions du marché et les tendances d'achat.
- Analyser les informations collectées pour orienter ses actions commerciales.
- Respecter les obligations réglementaires liées à la prospection.

Travail du stagiaire

- Construire un **tableau de veille commerciale**.
- Réaliser une **analyse de marché simplifiée**.

Évaluation

- Quiz de validation des connaissances.
- Analyse d'un cas pratique de veille commerciale.

Module 2 : Organisation de l’activité commerciale et plan d’actions commerciales (PAC)

Durée : 16h

- 8h asynchrone
- 8h synchrone

Contenus

- Comprendre le **plan d’actions commerciales (PAC)**.
- Segmentation du marché et identification des cibles.
- Priorisation des prospects.
- Organisation et planification de la prospection.
- Gestion du temps commercial.
- Utilisation d’un **CRM pour le suivi des prospects**.
- Éco-responsabilité dans l’activité commerciale.
- Sobriété numérique dans la gestion commerciale.

Objectifs pédagogiques

À l’issue de ce module, le stagiaire sera capable de :

- Analyser un plan d’actions commerciales et le décliner sur son secteur.
- Définir une stratégie de prospection cohérente.
- Planifier son activité commerciale de manière efficace.
- Utiliser un CRM pour structurer et suivre son portefeuille prospects.
- Optimiser ses déplacements et ses actions commerciales.

Travail du stagiaire

- Création d’un **planning de prospection commercial**.
- Mise en place d’un **tableau de suivi prospects sur CRM**.

Évaluation

- Étude de cas : organisation d’une campagne de prospection.

Module 3 : Prospection multicanale et social selling

Durée : 30h

- 14h asynchrone
- 16h synchrone

Contenus

- Fondamentaux de la prospection commerciale
- Techniques de prise de contact :
    - Script téléphonique
    - Email de prospection
    - Message LinkedIn
- Méthodes de prise de rendez-vous
- Prospection terrain
- Participation à des événements commerciaux
- Social selling :
    - Création d'un profil professionnel
    - Optimisation de la visibilité
    - Publication de contenus commerciaux
- Techniques d'accroche commerciale
- Personnalisation du discours commercial
- Adaptation de la communication aux prospects en situation de handicap

Objectifs pédagogiques

À l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de :

- Identifier les **canaux de prospection adaptés à sa cible**.
- Rédiger des messages commerciaux efficaces.
- Conduire un entretien de prospection téléphonique.
- Utiliser les réseaux sociaux pour développer son activité commerciale.
- Obtenir des rendez-vous qualifiés.

Travail du stagiaire

- Rédaction :
    - 2 emails de prospection
    - 1 script téléphonique
- Création ou optimisation d'un **profil LinkedIn commercial**.

Évaluation

- Mise en situation : appel de prospection simulé.
- Évaluation de messages commerciaux.

Module 4 : Analyse des performances commerciales et reporting

Durée : 19h

- 5h asynchrone
- 14h synchrone

Contenus

- Indicateurs clés de performance commerciale (KPIs)
- Lecture d'un tableau de bord commercial
- Analyse des écarts entre objectifs et résultats
- Construction d'un plan d'actions correctives
- Techniques de reporting commercial
- Rédaction d'une note de synthèse professionnelle

Objectifs pédagogiques

À l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de :

- Interpréter les indicateurs d'un tableau de bord commercial.
- Mesurer la performance de ses actions de prospection.
- Identifier les axes d'amélioration.
- Construire un plan d'actions correctives.
- Rédiger un rapport clair pour sa hiérarchie.

Travail du stagiaire

- Analyse d'un **tableau de bord commercial**.
- Rédaction d'une **note de synthèse commerciale**.

Évaluation

- Étude de cas : analyse de performances commerciales.

Modalités d’accompagnement techniques et pédagogiques

Accompagnement technique

- **Plateforme de formation** : Accès sécurisé à une plateforme e-learning (LMS) disponible 24/7 pour les modules asynchrones, compatible ordinateur, tablette et smartphone.
- **Assistance technique** : Support disponible par e-mail stagiaires@abt-formation.com et par téléphone 0778206433 du lundi au vendredi de 9h à 18h pour résoudre tout problème de connexion ou d’accès aux contenus.
- **Matériel requis** : Ordinateur ou tablette, casque audio, connexion Internet stable, webcam et micro pour les séances synchrones.
- **Tutoriels d’accès** : Guide PDF et tutoriel vidéo fournis avant le démarrage pour faciliter l’accès aux capsules, quiz et documents.
- **Tutorial Zoom** : envoyé au stagiaire avant le début de sa formation afin de l’aider à télécharger, installer et utiliser Zoom pour les sessions de formation synchrone.

Accompagnement pédagogique

- **Formateur référent** : Un formateur expérimenté assure le suivi de l’ensemble des stagiaires, anime les sessions synchrones, et fournit des feedbacks individualisés sur chaque exercice/évaluation.
- **Suivi personnalisé** :
    - Réponses aux questions sous 24h via la messagerie interne de la plateforme.
    - Feedback écrit pour chaque travail stagiaire (résumés, synthèses, rapports).
    - Rendez-vous individuels possibles en visioconférence sur demande en plus des sessions synchrones déjà planifiées.
- **Jalons pédagogiques** : Évaluations à chaque module (quiz et exercice).

Modalités d'évaluation :

Les compétences sont évaluées tout au long de la formation à travers :

- Des **quiz de validation des connaissances** ;
- Des **études de cas commerciales** ;
- Des **mises en situation professionnelles** (simulation d'appels, rédaction d'emails de prospection) ;
- Des **travaux pratiques** sur la mise en place d'une stratégie de prospection ;
- Des **exercices d'analyse de tableau de bord commercial**.

Chaque module fait l'objet d'une évaluation formative permettant de vérifier l'acquisition progressive des compétences.

Modalités d'évaluation du bloc de compétences :

La validation du Bloc 1 de la certification RNCP37717 s'effectue à travers :

- **Une mise en situation professionnelle** :
  le candidat élabore une stratégie de prospection sur un secteur de vente donné.
- **L'analyse d'un tableau de bord commercial** :
  le candidat identifie les écarts entre objectifs et résultats et propose des actions correctives.
- **La rédaction d'une note de synthèse professionnelle** :
  le candidat rédige un document structuré à destination de sa hiérarchie.
- **Un entretien technique avec le jury** permettant de vérifier la maîtrise des compétences du bloc.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Un **référent handicap** est disponible afin d'étudier les besoins spécifiques des apprenants et de mettre en place les aménagements nécessaires (adaptation pédagogique, supports spécifiques, organisation des évaluations).

Les stagiaires sont invités à signaler toute situation particulière lors de leur inscription.

Tél : 0778206433 - stagiaires@abt-formation.com