



PROSPECTION COMMERCIALE DIGITALE

Compétences développées

Durée : 140 heures – Formation FOAD

La formation Prospection commerciale digitale permet d'acquérir les compétences nécessaires pour identifier de nouveaux clients et développer l'activité commerciale grâce aux outils numériques.

Elle prépare les participants à mettre en place des actions de prospection efficaces et à utiliser les canaux digitaux pour développer un portefeuille clients.

Objectifs de la formation

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

- identifier et qualifier des prospects
- utiliser les outils numériques pour prospecter
- mettre en place une stratégie de prospection commerciale
- développer et suivre un portefeuille clients

Débouchés professionnels

Cette formation permet d'accéder à des postes tels que :

- commercial
- business developer
- chargé de prospection commerciale
- assistant commercial

- techniques de prospection commerciale
- prospection digitale
- communication commerciale en ligne
- développement d'un portefeuille clients

Modalités pédagogiques

La formation est dispensée à distance selon un dispositif FOAD (Formation Ouverte et À Distance) comprenant :

- modules e-learning interactifs
- classes virtuelles avec formateur
- exercices pratiques et études de cas
- évaluations en ligne

Plateforme pédagogique : Digiforma

Prérequis

- maîtrise de base de l'outil informatique
- compréhension du français à l'écrit et à l'oral

Public visé

- demandeurs d'emploi
- personnes en reconversion professionnelle
- personnes souhaitant développer des compétences commerciales et digitales