

COMMUNICATION

VEN-044

Acquisition client et génération de prospects

Construire un système d'acquisition de clients : cible, canaux, offres d'appel, qualification des prospects et passage au commercial, avec des indicateurs et des règles de prospection respectées.

**DURÉE****14 heures****FORMAT****Visio****TARIF****Sur devis****FINANCEMENT****Étude OPCO****NIVEAU****Selon prérequis**

Validation et reconnaissance

Attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Cette formation ne prépare pas à une certification enregistrée au RNCP ou au répertoire spécifique.



Une formation adaptée à vos besoins

Questionnaire avant la session : offre vendue, cibles, cycle de vente, outils utilisés, difficultés. Les cas et jeux de rôle sont construits sur l'activité réelle des participants.



Délai d'accès

Sous 15 jours selon les disponibilités, après analyse du besoin.



Accessibilité

Les besoins d'aménagement sont étudiés avant la session avec notre référent handicap.



Ce que vous saurez faire à l'issue de la formation



Objectif 01

Définir un profil de client idéal et les messages adaptés à ses besoins.



Objectif 02

Sélectionner deux ou trois canaux d'acquisition adaptés à sa cible et à ses moyens.



Objectif 03

Concevoir une offre d'appel qui génère des contacts qualifiés.



Objectif 04

Définir des critères de qualification partagés entre marketing et vente.



Objectif 05

Mesurer le coût et la conversion par canal et respecter les règles applicables à la prospection.



Public visé et prérequis



Pour qui

Responsables commerciaux et marketing.
Dirigeants de PME en développement. Chargés de développement.



Prérequis

Connaître son offre et ses clients actuels.



Déroulement de la formation

Dates, horaires, lieu ou accès à distance sont confirmés dans la convocation. Le livret d'accueil, le règlement et les contacts utiles sont transmis avant la session.

Programme détaillé

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

14 heures · 16 séquences · programme adapté après positionnement



Cible et proposition - Profil de client idéal



Cible et proposition - Problèmes et bénéfices



Cible et proposition - Messages par cible



Cible et proposition - Analyse des clients actuels



Canaux et offres d'appel - Panorama des canaux

contenu, réseaux, recommandation, événements, appels, publicité



Canaux et offres d'appel - Choix selon cible, budget, cycle de vente



Canaux et offres d'appel - Offres d'appel

guide, diagnostic, démonstration



Canaux et offres d'appel - Pages de contact et formulaires



9

Qualifier et transmettre - Critères de qualification



10

Qualifier et transmettre - Score simple et priorisation



11

Qualifier et transmettre - Passage marketing-vente et suivi dans le CRM



12

Qualifier et transmettre - Règles

données personnelles, prospection électronique et téléphonique, opposition



13

Mesurer et piloter - Indicateurs

contacts, prospects qualifiés, rendez-vous, ventes



14

Mesurer et piloter - Coût par prospect et par client



15

Mesurer et piloter - Tests et ajustements



16

Mesurer et piloter - Plan d'acquisition trimestriel

✓ Méthodes pédagogiques et évaluation

Méthodes pédagogiques

Apports courts et exemples tirés de ventes réelles. Jeux de rôle observés et débriefés. Travail sur l'offre et les clients des participants. Trames et outils remis à chaque participant.

✓ Évaluation des acquis

Pendant : cible relue, choix argumentés, circuit relu. En fin de formation : plan noté et quiz. Questionnaire de satisfaction à chaud.

Moyens et supports pédagogiques

Salle ou classe virtuelle, support projeté. En classe virtuelle : connexion stable, webcam et micro. Tableur ou CRM.

Financement

Financement possible par l'entreprise ou son OPCO selon les règles applicables et après accord écrit. Aucune prise en charge n'est garantie avant cet accord.

NOVA ACADEMY - société par actions simplifiée (SAS) - SIRET 993 541 879 00017. Déclaration d'activité n° 76 34 14584 34. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certification CERT_S0626_0811 délivrée par CEVA Solution, pour les actions de formation. Contact : formation@capsulecom-nova.fr.