

Techniques de prospection commerciale

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

Personnes maîtrisant les fondamentaux des techniques de ventes et souhaitant renforcer ses aptitudes professionnelles dans le domaine de la prospection. Il est conseillé d'avoir suivi les enseignements de l'UE ACD006 ou d'avoir un niveau de compétence équivalent. Niveau bac ou infra avec expérience professionnelle.

L'avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation pour cet enseignement :

[Fiche synthétique au format PDF](#)

Présence et réussite aux examens

Pour l'année universitaire 2021-2022 :

Nombre d'inscrits : 122

Taux de présence à l'évaluation : 85%

Taux de réussite à l'évaluation : 83%

Objectifs pédagogiques

Renforcer le savoir faire d'un vendeur pour prospecter plus efficacement sur des marchés difficiles. La pédagogie sera centrée sur la mise en pratique (2/3 du temps,) éclairée par des apports théoriques. Les pratiques seront basées sur des jeux de rôles ou des travaux pratiques de communication écrite. L'utilisation de moyens vidéo sera privilégiée. Les études de cas seront préparées en dehors des séances de cours proprement dites.

Suivant le contexte dans lequel est proposée cette UE, l'enseignement pourra être orienté soit vers l'aspect B2B, soit vers l'aspect B2C, soit de façon équilibrée.

Ce cours aborde l'apport de l'IA dans la prospection commerciale

Compétences visées

Aptitudes à dérouler de façon optimisée des processus de prospection dans des contextes difficiles aussi bien sur des marchés B2B que B2C.

Mots-clés

[Commercialisation](#)
[Technique de négociation](#)
[Technique de vente](#)
[commerce](#)

Programme

Contenu

Préparer la prospection

Rappel des attendus de cette phase de prospection

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain : recherche de fichiers, analyse, segmentation et tests, préparation d'argumentaire.

Des cas B2B et B2C seront étudiés et les implications méthodologiques comparées.

Maîtriser la prospection écrite (publipostage, Internet, ...)

Rappel des attendus de cette phase de prospection

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain.

Maîtriser la prospection téléphonique

Rappel des attendus de cette phase de prospection

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain dans le prolongement de la préparation de prospection.

La pédagogie active sera centrée sur des cas " difficiles " en B2B et B2C

Maîtriser la prospection physique

Rappel des attendus liés à la phase de première rencontre à but prospectif

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain dans le prolongement de la préparation de prospection.

La pédagogie active sera centrée sur des cas " difficiles " en B2B et B2C

Le savoir-être du prospecteur efficace

L'objet de ce chapitre sera de faire prendre conscience à l'apprenant des leviers d'efficacité personnelle du prospecteur : organisation, rigueur, persévérance, communication interpersonnelle, présentation personnelle.

Modalité d'évaluation

Evaluation(s) individuelle(s) ou collective(s) sur des cas réels d'entreprise. Le mode et le calendrier de l'évaluation sont annoncés par l'enseignant en début de formation

Bibliographie

F.Buchet : Vendeurs, passez en mode solution

M.Aguilar : Vendeur d'élite

B.Mahé : Le vendeur connecté

Parcours

Cette UE apparaît dans les diplômes et certificats suivants

Chargement du résultat...



Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)	Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .	Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .				
Intitulé de la formation .	Type .	Lieu(x)	Lieu(x) .				

Contact

EPN15 Stratégies - ICSV
37.2.08, 2 rue Conté
75003 Paris
Tel :01 58 80 86 55
[Zahra ADJLOUT](#)
Voir le site

www.icsv.cnam.fr

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

UE

[Grand Est](#)

Grand Est

2024-2025 2nd semestre : Formation ouverte et à distance (FOAD)

Comment est organisée cette formation ?

```
/**/ details.org-container { display: list-item; } details.org-container summary { display: list-item; margin: 0.5em; color: #c1002a; font-weight: bold; cursor: pointer; } details.org-container .org-subtitle { margin-left: 1em; } details.org-container .org-list { margin-left: 1em; margin-bottom: 1em; } details.org-container h3 { font-size: 1.2em; } /**/
```

2024-2025 2nd semestre : Formation ouverte et à distance

Dates importantes

Date de démarrage : 17/02/2025

Date limite d'inscription : 30/06/2025 à 00:00

Date de 1ère session d'examen : la date sera publiée sur le site du centre ou l'ENF

Date de 2ème session d'examen : la date sera publiée sur le site du centre ou l'ENF

Précision sur la modalité pédagogique

Une formation ouverte et à distance (FOAD) est une formation dispensée 100% à distance, qui peut être suivie librement, à son rythme.

Regroupements physiques facultatifs : Aucun

Organisation du déploiement de l'unité

Nombre d'heures d'enseignement par élève : 20

Délai maximum de réponse à une sollicitation : sous **96 heures** (*Jours ouvrés*)

Modes d'animation de la formation

Organisation d'une séance de démarrage

Evaluation de la satisfaction

Hot line technique

Code UE : ACD003

Cours + travaux pratiques

4 crédits

Volume horaire de référence
(+ ou - 10%) : **40 heures**

Responsable(s)

Valerie CHARRIERE GRILLON