

Le Bootcamp

DEVENIR CHARGÉ.E DE PROSPECTION COMMERCIALE

PROGRAMME DE FORMATION

1

4 Heures

LE MONDE DU COMMERCE

Objectifs : Comprendre les enjeux, les différents métiers et contextes en entreprise. Comprendre le métier de SDR.

> Modules e-learning & vidéo / QCM

LA PROSPECTION - PARTIE 1

Objectifs : Connaître la prospection téléphonique, savoir créer un scénario de phoning efficace, avoir les bons réflexes & passer les barrages standards.

> E-learning / QCM / Rédaction d'un scénario de phoning / Jeu de rôles / Prospection téléphonique

2

24 Heures

LA PROSPECTION - PARTIE 2

3

12 Heures

Objectifs : Connaître les principaux canaux de prospection écrite, maîtriser LinkedIn et soigner son profil, savoir prospector, construire son message de prospection et suivre ses relances.

> E-learning / QCM / Rédaction de messages de prospection / Présentation d'outils / Sourcing

Le Bootcamp

DEVENIR CHARGÉ.E DE PROSPECTION COMMERCIALE

PROGRAMME DE FORMATION

4

CADRER SON TRAVAIL

Objectifs : Comprendre les besoins, se fixer des objectifs, reporter et suivre son travail, s'organiser efficacement.

10 Heures

> E-learning / QCM / Exercice d'application / Cas pratique

MODULES IT

Objectifs : Introduction & présentation des enjeux (secteur porteur en commerce). Se familiariser avec les principaux acteurs commerciaux (ESN, DSI, éditeurs & intégrateurs de logiciels), comprendre un CRM et un ERP, prospecter pour des ESN.

5

4 Heures

> Modules e-learning, vidéos / QCM

6

EMPLOYABILITÉ & RECHERCHES

Objectifs : Être efficace dans sa recherche d'emploi, savoir rédiger un CV optimal, être convainquant en entretien.

6 Heures

> E-learning / Simulation d'entretien

Un emploi du temps détaillé vous sera transmis quelques jours avant le démarrage de votre formation.