



## FORMATION

### « Mener une action de prospection commerciale et mettre en place son process »

Parcours concourant au développement de compétences  
(Articles L6313-1 et 6313-2 du Code du travail)

#### Objectif professionnel visé à l'issue de la formation

Il s'agit pour le personnel de l'entreprise concerné de savoir construire un plan d'action de prospection en fonction d'une cible choisie, de suivre un process d'actions à mener pour arriver à l'objectif de développement commercial visé.

#### Public visé

Personnes en activité (salariée ou TNS) souhaitant se former sur l'activité formation règlementée.

#### Prérequis pour entrer en formation

Les personnes doivent déjà familiarisées avec l'environnement informatique (Pack Office) et exercer une activité dans le domaine commercial.

#### A l'attention des personnes en situation de handicap

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi si vous rencontrez une quelconque difficulté nous vous remercions de contacter directement notre référente **Sophie BENEDETTO** au **06 79 90 23 02**.

#### Logistique de l'action de formation

|                       |                                |
|-----------------------|--------------------------------|
| Action réalisée en    | Présentiel ou Distanciel       |
| Durée                 | X jours – X heures             |
| Dates de formation    | Jour date, année               |
| Horaires de formation | 00h00 à 00h00 et 00h00 à 00h00 |
| Lieu                  | Adresse                        |

#### Délai d'accès à la formation

3 semaines minimum à la date de la demande de formation.

#### Modalité d'inscription

Contacter Sophie BENEDETTO par téléphone 06 79 90 23 02 ou par mail [sophie@so-plus.com](mailto:sophie@so-plus.com)

### Indicateurs de résultat de SO+

Le taux de satisfaction des stagiaires en formation en 2023 est de 9/10.

### Formatrice

La formation sera assurée par Sophie BENEDETTO

Titulaire d'un BTS Assistant Trilingue depuis 1996 et d'un Degrés II Comptabilité depuis 2013.

Présidente de la SAS SOFFERS spécialisée en prestations administratives et commerciales depuis 2014

### Engagement qualité de SO+

L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences s'est inscrit dans une démarche qualité et a obtenu le certificat Qualiopi conformément aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.

Le certificat Qualiopi de SOFFERS est téléchargeable sur le site <https://so-plus.com>

L'intervenante est spécialisée en prestations administratives et commerciales.



## PROGRAMME ET CONTENU DE LA FORMATION

### Comprendre la nécessité de travailler un plan d'action de prospection commerciale

- Comprendre l'importance de réfléchir à une stratégie commerciale
- Réfléchir à un plan d'action à court, moyen et long terme

### Déterminer plusieurs critères de la cible choisie

- Identifier la cible sur laquelle on est déjà présent
- Identifier la cible sur laquelle on veut se développer
- Identifier les différents critères sur lesquels prospecter

### Sourcer ses prospects

- Utiliser et rassembler les sources internes que l'on possède
- Utiliser des moyens simples et facile d'accès pour sourcer
- Connaître les outils payants pour construire une source de prospects
- Connaître les règles liées à la RGPD

### Construire son outil de prospection en fonction de son besoin

- Identifier les outils internes existants
- Mettre en place un outil qui permette de gérer la donnée selon un même format
- Adapter son outil au fur et à mesure de l'avancée de son action commerciale
- Réaliser un outil de reporting

### Qualifier un fichier

- Comprendre pourquoi la qualification est une partie importante de la réussite de l'action de prospection
- Mesurer l'impact sur le court, moyen et long terme de la qualification d'un fichier

### Comprendre l'utilité d'un fichier bien qualifié sur le long terme

- Réaliser un plan des actions à mener après la formation
- Savoir auto-évaluer ses propres pratiques professionnelles

### Evaluer la formation et ses acquis

- Réaliser un plan des actions à mener après la formation
- Savoir auto-évaluer ses propres pratiques professionnelles
- Evaluer les acquis individuels sur la formation délivrée
- Evaluer la satisfaction à chaud sur l'action de formation réalisée

### Moyens pédagogiques et techniques mise en œuvre

- Le projet de prospection de l'entreprise est le fil conducteur des moyens pédagogiques dispensés.
- Des apports théoriques projetés sont analysés.



- Des documents visuels d'exercices concrets sont réalisés.
- Des exercices et travaux individuels et/ou de groupe.
- Des observations et analyse du groupe par la formatrice.
- Un support de formation est fourni à chacun.
- Un accompagnement constant de la formatrice tout au long du parcours de formation.

#### Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action

- Une feuille d'émargement est signée par le(s) stagiaire(s) et la formatrice et par demi-journées de formation qui permettra de justifier de la réalisation de la formation.
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la formation.

#### Moyens permettant d'apprécier les résultats de l'action

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation.
- De l'observation du fonctionnement des stagiaires au regard de leur problématique.
- Des exercices oraux et écrits seront réalisés en continu durant la formation.
- La production d'un plan d'action sur une cible donnée.
- Une évaluation de l'acquisition des objectifs au démarrage et à la fin de la formation.
- Une évaluation à froid est réalisée auprès du commanditaire et du financeur si différents.

#### Sanction de la formation à l'issue de l'action

En application de l'article L.6313-1 du Code du Travail, un certificat de réalisation sera remis au(x) stagiaire(s) et à l'employeur financeur à l'issue de la formation.

#### Documents contractuels fournis

Toutes les actions de formations dispensées par Sophie BENEDETTO font l'objet d'une convention de formation lorsqu'elles sont réalisées avec des professionnels.

Tout document contractuel est accompagné du parcours de développement des compétences, du règlement intérieur de la formation, de la convention de formation détaillée faisant office de devis et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire si les documents amont ne sont pas adressés par mail.

#### Coût de la formation

Voir la proposition tarifaire et conditions de vente via la convention de formation réalisée sur mesure et fournie en prix forfaitaire jour, TVA non applicable, art 293 B du CGI.

Pour tous renseignements complémentaires contacter directement :

Sophie BENEDETTO

[sophie@so-plus.com](mailto:sophie@so-plus.com)

06 79 90 23 02