

Fiche Programme

Créer du contenu et des outils de prospection

Version du 01/11/2025

Modalité : Présentiel

Durée : 17,5 heures

Dates : Nous vous proposons des sessions de formation personnalisées adaptées à vos disponibilités

Public : Collaborateurs en développement commercial

Accessibilités pour les personnes en situation d'handicap : Accessible aux personnes en situation d'handicap. Nous consulter pour tout aménagement de parcours.

Prérequis : Aucun prérequis exigé

Délais d'accès : La durée estimée entre la demande et le début de la formation est variable entre 11 jours et 3 mois en fonction du profil du candidat et des modalités de prises en charge.

Modalités d'accès : La participation à la formation requiert une procédure d'inscription préalable. Cette inscription peut être réalisée par le biais d'un entretien individuel, qui peut être mené soit par téléphone, soit par visioconférence, soit en personne dans les locaux dédiés d'Honoré Conseil.

À l'issue de cet entretien, le personnel d'Honoré Conseil fournira à l'apprenant un dossier d'inscription détaillé.

Celui-ci devra être dûment rempli et renvoyé selon les directives fournies.

Organisation de la formation

Objectifs pédagogiques :

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

- Identifier les fondamentaux de la prospection omnicanale et les différents points de contact pour optimiser la relation prospect-marque.
- Construire un persona pertinent en B2B ou B2C afin d'adapter efficacement son message et sa stratégie de prospection.
- Sélectionner les canaux de prospection les plus performants en fonction de l'objectif, du marché et du contexte d'usage.
- Créer des supports de prospection impactants et adaptés aux contraintes techniques, légales et comportementales.
- Analyser les performances grâce aux KPI et à l'A/B testing pour améliorer continuellement les actions menées.

Contenu de la formation :

Introduction :

Présentation des objectifs de la formation et recueil des attentes des participants.

Tour de table interactif

Module 1 : Fondamentaux de la prospection

Décrypter ce qu'est réellement la prospection aujourd'hui et mettre en lumière son impact direct sur la croissance. Comprendre les piliers de l'omnicanalité et illustrer comment une stratégie bien orchestrée peut créer une expérience fluide et mémorable.

Analyser les bénéfices : optimisation de la relation client, différenciation, cohérence et maîtrise du parcours prospect.

Module 2 : Structurer sa stratégie

Identifier précisément son marché, dessiner son persona et détecter les motivations profondes de sa cible. Composer un argumentaire précis et adapté en répondant à la question : "Quel message, à quel moment et sur quel canal ?". Construire un fichier de prospection utile, exploitable et conforme, et organiser ses actions pour gagner en régularité et en performance.

Module 3 : Panorama des canaux

Explorer les différentes familles de canaux (outbound, inbound, partenariats, physique) et comprendre leurs forces respectives. Sélectionner les canaux les plus adaptés à ses objectifs grâce à une méthode de décision simple et puissante. Découvrir des exemples concrets d'actions performantes pour inspirer de nouvelles approches.

Module 4 : Adapter les supports

Créer des contenus percutants en tenant compte des contraintes B2B/B2C et du contexte d'usage (mobile, temps faible, local). Transformer un message simple en plusieurs formats adaptés aux différents supports : email, réseaux sociaux, print, vidéo. Appliquer une checklist claire pour garantir la lisibilité, l'impact et la cohérence de chaque support.

Module 5 : A/B Testing & KPI

Tester et comparer différentes versions d'un même support grâce à la méthode A/B testing. Mesurer les résultats avec des KPI pertinents pour identifier ce qui fonctionne réellement. Optimiser progressivement sa stratégie afin de gagner en efficacité et en conversion.

Module 6 : RGPD en prospection

Comprendre les notions essentielles du RGPD pour sécuriser sa démarche commerciale. Adopter les réflexes clés pour respecter la réglementation tout en maintenant des actions fluides et performantes. Identifier les erreurs à éviter pour préserver la confiance et l'image de marque. Comprendre et appliquer les mentions obligatoires dans sa création de flyer.

Conclusion & Plan d'action

Synthèse des apprentissages. Formalisation des engagements individuels de mise en pratique. Évaluation à chaud des acquis.

Contacts

Elodie COFFY
Tel : 06 09 9180 72
Mail : elodie.coffy@honore-retail.com

Moyens pédagogiques et techniques

Support de présentation projeté et livret participant. Exercices pratiques : création de persona et d'outils de prospection personnalisés. Échanges collectifs et retours personnalisés.

Modalités d'évaluation

Feuilles de présence.

Questions orales ou écrites (QCM)

Étude de cas

Évaluation des acquis et des objectifs pédagogiques.

Formulaire d'évaluation à chaud.

Tarif

Nous consulter