

## DIGITALISATION DE LA FONCTION COMMERCIALE

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Faire évoluer sa pratique commerciale avec les solutions digitales.
- Concevoir sa propre solution à partir de solutions existantes.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Les difficultés de la prospection commerciale aujourd'hui.
- Panorama des outils digitaux existants en prospection.
- Ciblage, qualification, transformation.
- CRM ou pas CRM.
- Quelle est la vraie place du commercial aujourd'hui ?
- Méthodologie de conquête semi-automatisée.
- Sollicitation automatisée, séquences d'envois.
- Bases existantes.
- Projet personnel : quels outils pour quels objectifs.

### CONDITIONS DE FORMATION

- Groupe de 6 à 15 stagiaires.
- Alternance de formation théorique et de travail en groupes.
- Étude et réalisation de cas pratiques.
- Accompagnement des stagiaires.

### PUBLIC CONCERNÉ

- Commerciaux ou responsables commerciaux, responsables communication, marketing.

### PRÉ-REQUIS

- Parfaite maîtrise du web, des recherches sur Internet, utilisateur de linkedin.



INTER / INTRA  
SUR MESURE



Durée : 1 jour



Prix : 800 € HT

### PROCHAINES DATES

29 Juin 2021

### FORMATEUR

Christophe, dirigeant d'agence de communication digitale durant 20 ans, consultant et formateur

### LES NOSCHOOL

Une mise en pratique concrète dès la formation pour faciliter le passage à l'action dès votre retour en situation professionnelle.

### CONTACT, MODALITÉS D'INSCRIPTION :



05 56 49 41 33



conseillers@noschool.fr