PROGRAMME DE FORMATION

Prospection B2B multicanale : téléphone, email, réseaux sociaux et séquences automatisées

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0515	V2026-005	3 novembre 2026	Commerce, Marketing & Vente

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
21 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	6 modules 25 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Définir un profil de client idéal, constituer une base de prospects qualifiée et prioriser les comptes.
- Préparer et mener un appel de prospection jusqu'à la prise de rendez-vous, en traitant les objections.
- Rédiger des e-mails de prospection personnalisés, conformes aux règles de la prospection électronique et délivrés.
- Articuler téléphone, e-mail, réseau social professionnel et autres points de contact dans une approche cohérente.
- Concevoir, automatiser et améliorer une séquence multicanale avec ses règles d'arrêt.
- Qualifier les réponses, suivre les prospects dans un CRM et piloter son activité par des indicateurs.

L'essentiel de la formation

Public visé

Commerciaux, technico-commerciaux, chargés de développement, dirigeants de TPE-PME, consultants et indépendants qui vendent à des entreprises et doivent obtenir des rendez-vous qualifiés en combinant téléphone, e-mail, réseau social professionnel et séquences automatisées.

Prérequis

Connaître son offre et ses clients actuels (secteurs, fonctions des décideurs).

Avoir une première expérience commerciale, même courte ; aucune expérience de l'automatisation n'est requise.

Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet et d'un micro pour les appels simulés (une réponse écrite reste possible) ; aucun abonnement à un outil n'est nécessaire.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour d'entreprises fictives (Maison Ardelle, torréfacteur artisanal avec boutique et vente en ligne ; Brévance, éditeur de logiciel B2B ; Atelier Solvène, institut de beauté de quartier — entreprises fictives, données fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo d'explication, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (appels de prospection simulés à embranchements, jeux de rôle, rédaction d'e-mails et de scripts, études de cas, décisions, exercices sur tableur et dans un outil de séquences reconstitué) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Plus de la moitié du temps est consacrée à la pratique (cas, décisions, rédactions, livrables), le reste aux apports et aux évaluations. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Répartition du temps de formation : **19 %** théorique · **53 %** pratique · **28 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : plan de prospection multicanale d'un commercial fictif (cible et priorisation, messages par canal, script d'appel, séquence avec règles d'arrêt, indicateurs), corrigé sur grille, appel de prospection simulé, et questionnaire de 20 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches pratiques et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, tableaux fournis aussi en format tableur accessible, navigation au clavier, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **1 840 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

6 modules, 25 leçons — durée totale 21 h.

01 Construire sa stratégie de prospection

1. Positionnement — prospection B2B multicanale
2. Définir le profil de client idéal et prioriser les comptes
3. Constituer et qualifier sa base de prospects
4. Choisir ses canaux et son angle d'approche
5. Atelier de synthèse — Construire sa stratégie de prospection

02 Prospecter par téléphone

1. Préparer l'appel et passer le standard
2. Mener l'appel jusqu'au rendez-vous
3. Traiter les objections au téléphone
4. Atelier de synthèse — Prospecter par téléphone

03 Prospecter par e-mail

1. Prospecter par e-mail dans les règles
2. Rédiger un e-mail de prospection qui obtient une réponse
3. Relances et délivrabilité
4. Atelier de synthèse — Prospecter par e-mail

04 Combiner les canaux

1. Le réseau social professionnel dans une séquence
2. Courrier, événements et salons
3. Recommandation et réseau
4. Atelier de synthèse — Combiner les canaux

05 Concevoir et automatiser des séquences

1. Concevoir une séquence multicanale
2. Automatiser avec un outil de séquences et le CRM
3. Tester et améliorer une séquence
4. Atelier de synthèse — Concevoir et automatiser des séquences

06 Qualifier, suivre et piloter

1. Qualifier la réponse et obtenir le rendez-vous
2. Suivre ses prospects dans le CRM
3. Piloter le plan de prospection multicanal
4. Atelier de synthèse — Qualifier, suivre et piloter