

LE CERTIFICAT DE MODULE

## De la prospection digitale à la vente

EST DÉLIVRÉ À

**Sabine Ghislaine Vouala  
MABONDZO**

DURÉE ET DATES

**105 heures | du 04/11/24 au 03/12/24**

Toutes les conditions de certification exigées ont été remplies et la formation s'est achevée avec succès.

LAUSANNE, LE 03 DÉCEMBRE 2024

CÉDRIC MILLIOUD | DIRECTEUR



**DURÉE**

Durée totale : 105 heures

**OBJECTIFS**

Être capable de :

Mettre en place une stratégie digitale, en utilisant les outils du marketing web pour générer des prospects chauds.  
Renforcer ses techniques de vente pour augmenter l'efficacité de sa prospection et de sa négociation auprès de futurs acheteurs.

**CONTENU****PROSPECTION DIGITALE - 9 jours**

Introduction au marketing digital  
Objectifs commerciaux  
Stratégies de prospection  
Sales pipeline  
Stratégie de contenus  
Inbound marketing  
Campagnes digitales  
Nurturing  
CRM  
Conversions

Atelier certifiant Prospection digitale – Travail de groupe sur un cas entreprise.

**TECHNIQUES DE VENTE - 5 jours**

Acquérir un savoir-être commercial performant  
Améliorer sa communication interpersonnelle  
Prospecter par téléphone (appel à froid ou appel à chaud)  
Maîtriser les différentes phases de la vente  
Explorer les besoins et traiter les objections  
Négocier et conclure la vente  
La psychologie au service de la vente  
Atelier certifiant Vente – Cas pratique à partir d'une mise en situation scénarisée.