

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.