

Gérer sa prospection commerciale & créer ses bases de données

- Commercialisation
Gestion entreprise
Marketing

Gérer sa prospection commerciale & créer ses bases de données

Type de formation

Continue

Durée de la formation

6 heures

Public

Tous publics

Tarif

150 euros HT

Formation diplômante

Non

Temps partiel

Non

Formation courte

Oui

Contrat de professionnalisation

Non

Apprentissage

Non

[Gérer sa prospection commerciale & créer ses bases de données](#)

Présentation

Action de formation professionnelle continue visant le développement des compétences commerciales des artisans d'art.

Cette formation a pour objet de permettre aux participants de :

- structurer leur stratégie commerciale,
- identifier et qualifier leurs cibles professionnelles prioritaires,
- maîtriser l'utilisation de l'outil Cognism pour constituer une base de prospection conforme et opérationnelle,
- organiser leur suivi commercial et lancer des actions de prospection B2B efficaces (email et LinkedIn).

Programme

Faire le point sur son entreprise

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Définir une stratégie de prospection commerciale structurée, en identifiant ses cibles prioritaires, ses segments de marché et ses personas professionnels.
- Utiliser l'outil Cognism de manière autonome pour rechercher des prospects pertinents et constituer une base de contacts qualifiée et exploitable.
- Organiser et structurer sa base de contacts et son suivi commercial, afin de mettre en place une prospection durable et efficace.
- Préparer et lancer une action de prospection B2B opérationnelle, incluant la rédaction d'un message, l'utilisation d'un outil d'emailing et la définition d'un plan d'action concret.

Coordonnées

ARTFLO 190 rue achard

33300 BORDEAUX [0643870587](tel:0643870587)

[Voir le site](#)