

En partenariat académique avec  **Academee**

Eligible CPF

Bac

100% en ligne



**Durée estimée\*:**

200h  
4 mois



**Tarif pour les particuliers :**

1 690 € TTC



**Lieu :**

100% en ligne



**Démarrage :**

A tout moment de l'année



**Certification :**

Bloc de compétences  
Niveau 4 (Bac)

**Prospectez efficacement un secteur de vente !**

Grâce à cette formation, apprenez à exploiter le potentiel d'un secteur de vente, à prospecter des entreprises et des particuliers via des outils de communication numériques ou en face à face afin de développer votre portefeuille client et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

**Vous serez capable de :**

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Mettre en œuvre la démarche de prospection
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

**Vous obtiendrez à l'issue de la formation :** 

 **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de compétences**



CCP "Prospecter un secteur de vente" du Titre Professionnel "TP - Conseiller commercial" niveau 4, enregistré au RNCP sous le numéro 37717 par décision de France Compétences du 11/07/2023

 **Attestation de fin de formation**  **Academee**

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

**Inclus dans votre formation :**

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles<sup>(2)</sup> en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)
- Frais de dossier et d'inscription<sup>(1)</sup>
- Garantie Diplômé ou Remboursé<sup>(3)</sup>

<sup>(1)</sup> Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

<sup>(2)</sup> Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

<sup>(3)</sup> Voir les **CGV Studi**

\*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.  
\*\* Voir les CGV Studi

# Programme détaillé

## Assurer une veille professionnelle et commerciale

Comment et pourquoi se former à la prospection d'un secteur de vente ?

Connaître mon entreprise

Le concept de veille et sa méthodologie

Le panorama des outils de veille

La veille concurrentielle et sectorielle

La veille sur les réseaux sociaux

La veille produit et marché

L'importance des avis client

Les marchés

La concurrence

L'étude de la demande

L'étude du comportement du consommateur

L'analyse des données

Les études à l'épreuve du numérique

Les types d'études quantitatives

La réalisation d'une enquête

La mesure et l'analyse des données du site Web

La vie privée, e-réputation et identité numérique

L'identification des opportunités commerciales

Les procédures internes en entreprise

Les systèmes d'information

La place du numérique et son impact

Empreinte écologique et numérique responsable

Application : Assurer une veille professionnelle et commerciale

## Connaître les spécificités du marché immobilier

Importance et spécificité de l'économie immobilière

Du marché des biens et services aux marchés immobiliers

Le poids de l'immobilier dans l'économie

Les marchés immobiliers résidentiels

Les caractéristiques des marchés immobiliers professionnels

La diversité des acteurs

Application : économie de l'immobilier

## Distinguer et caractériser les structures du secteur de l'immobilier

La structure du marché des acteurs de l'immobilier

L'agence immobilière et l'équipe

Le choix d'une structure juridique

---

Le régime juridique du salarié et du travailleur indépendant

---

Les conventions collectives de l'immobilier

## Identifier et évaluer le marché de l'entreprise, son environnement et son évolution

---

La connaissance du client et les fiches techniques commerciales

---

La prospection et fidélisation client

## Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité

---

Les généralités sur les plans d'actions commerciales

---

La planification et le suivi de l'action commerciale

---

Le pilotage de l'action

---

Les outils numériques d'aide à la vente

---

Les outils de CRM

---

Le fichier de prospects (CRM)

---

Les logiciels de géo-optimisation pour piloter son activité commerciale

---

Définir ses priorités et la cohérence des actions en rapport avec ses objectifs

---

Les choix des méthodes d'approche

---

Introduction au webmarketing

---

Les notions clés du marketing digital

La génération de leads

---

Le lead-nurturing

---

La valeur du client

---

Le portefeuille client

---

L'analyse du portefeuille client

---

Les spécificités sectorielles du développement commercial en B to B

---

Les spécificités sectorielles du développement commercial en B to C

---

Les spécificités sectorielles du développement commercial en retail

---

Application : Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité

## Adopter des pratiques responsables

---

Les enjeux de la santé et sécurité au travail

---

Les comportements écoresponsables

---

Conduite responsable

---

Les accidents du travail et les maladies professionnelles

---

Le sommeil

---

Le stress

---

La dépendance à l'alcool

---

Les stupéfiants en entreprise

## Mettre en œuvre la démarche de prospection

---

Le ciblage

---

La typologie de prospects

---

Trouver des prospects

---

La base de données

---

La prospection téléphonique

---

Apprendre les techniques de phoning

---

La relance des clients inactifs

---

Les supports et outils du marketing direct

---

Maîtriser l'e-mailing

---

L'utilisation des réseaux sociaux dans sa stratégie de vente

---

La mobilisation de son réseau professionnel

---

La protection des données personnelles : Grands principes et lois informatique et Libertés

---

Sensibilisation au RGPD

---

L'environnement réglementaire en prospection à distance

---

Application : prospector à distance

---

L'organisation de la prospection

---

L'organisation de l'activité commerciale

---

La prospection terrain

---

Les outils de géolocalisation

---

La prise de rendez-vous en face à face

---

Prospecter lors d'une manifestation commerciale

---

Le droit commercial lors d'une manifestation

---

Application : prospector physiquement

## Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

---

Les objectifs commerciaux

---

L'analyse et la présentation d'un tableau de bord

---

La mise en place d'un tableau de bord et le suivi des KPI

---

Les retours d'une campagne de prospection

---

La mesure de la performance commerciale

---

L'efficacité professionnelle

---

Évaluer la performance de l'équipe commerciale

---

Évaluer la performance commerciale individuelle

---

La note de synthèse

---

Des présentations de résultats impactantes

---

La mise en place d'actions correctives

---

Application : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

Modalités

### Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

### Conditions d'admission :

Pour entrer en formation, le candidat doit :

- Être âgé de 16 ans révolus à la date d'entrée en formation

### Expérience professionnelle et stage :

Dans le cadre de votre formation, un stage de 140h (4 semaines) est requis.

Une dispense de stage est possible si vous bénéficiez d'une expérience professionnelle de 3 mois à temps plein dans le secteur d'activité datant de moins de 3 ans (sur présentation de justificatifs).

### Examen :

**Mois d'examen :** Janvier/Février, Mars/Avril, Juin/Juillet, Septembre/Octobre, Novembre/Décembre

**Lieu :** "En présentiel (Paris, Montpellier, Bordeaux ou Lyon au choix). Possible également en présentiel pour la Guadeloupe et La Réunion sur les sessions de Juin/Juillet et Novembre/Décembre."

Le candidat sera évalué selon les modalités suivantes :

- Les évaluations en Cours de Formation
- un Dossier Professionnel
- Un diaporama
- 5 fiches techniques
- Une mise en situation professionnelle (1h10)
- Un entretien technique (50min)
- Un Questionnement à partir de productions (1h)

### Certification :

Certification : CCP "Prospecter un secteur de vente" du Titre Professionnel "TP - Conseiller commercial" niveau 4, enregistré au RNCP sous le numéro 37717 par décision de France Compétences du 11/07/2023

Certificateur : Ministère du Travail

**Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences**

# Déroulement et accompagnement des formations

## Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

## Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

**Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.**

## Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via [handicap@studi.fr](mailto:handicap@studi.fr)