



Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygital

Certificat de compétences en entreprise - CCE



CPF **NOUVEAUTÉ** **CERTIFICATION** **PRÉSENTIEL** **SUR-MESURE**
INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Acquérir les compétences clés pour concevoir, mettre en œuvre et optimiser une stratégie de prospection commerciale efficace sur les canaux phygital, en intégrant les meilleures pratiques du marketing digital et de la vente traditionnelle.

Programme

Préparation de la prospection commerciale sur les canaux phygital

Identifier et hiérarchiser les différentes cibles et publics de prospection

Sélectionner des actions commerciales et saisir les enjeux commerciaux

Définir les objectifs à atteindre, les indicateurs de performance à suivre

Optimiser la planification des actions, période, durée et récurrences

Qualifier un fichier prospect, les infos clés sur CRM en respectant la réglementation RGPD

Mise en œuvre des actions de prospection commerciale sur les canaux phygital

E-Mailing : concevoir un message avec la méthode AIDA

Réseaux sociaux : comment générer plus de leads ?

Créer des posts qui susciteront l'intérêt, anticiper le calendrier de publication

Performen en phoning avec un guide d'entretien téléphonique

Attirer l'attention en face à face avec un PITCH efficace

Usages et techniques à adopter pour contacter un prospect, via un compte professionnel

Réussir un entretien de prospection, les clés du succès :

Être performant dans la découverte des besoins : organiser le questionnement

Comment mener un entretien de vente à distance, en mode visio-conférence ?

Créer un climat de confiance, adapter son positionnement

Déceler rapidement le profil de l'interlocuteur et les signaux d'achat

Suivi et évaluation de l'efficacité des actions de prospection commerciale conduites sur les canaux phygital

Organiser le suivi des actions de prospection : méthode, outils

Concevoir des tableaux de bord : les principaux indicateurs et KPI à suivre

Analyser les résultats au vu des objectifs fixés

Définir les facteurs clés de réussite et actions correctives à mettre en place



Les points forts de la formation

- Une formation qui allie habilement les techniques de prospection digitale (réseaux sociaux, emailing, CRM) et les méthodes traditionnelles (phoning, face-à-face, visioconférence).
- Des mises en situation, études de cas et exercices concrets pour une application immédiate des compétences acquises.
- Intégration des bonnes pratiques pour une gestion éthique et légale des bases de prospects.

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Assistant(e) commercial(e), technico-commercial(e), commercial(e) souhaitant proscrire avec efficacité.

Durée

5 Jours dont 35 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

1850 € par stagiaire

500 € en supplément si option CCE, réalisation d'une étude de cas

1200 € en supplément si option CCE, constitution d'un portefeuille de preuves avec accompagnement

Adresse

Site de Rennes/Bruz

Campus de Ker Lann,
6 Rue des frères Montgolfier, BP
17201

35172 Bruz

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun, sauf si vous souhaitez passer la certification. Le certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant démontrer qu'elle exerce ou a exercé une mission effective en milieu professionnel ou extra-professionnel (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique). Pour les candidats sans expérience professionnelle : il est possible de passer la certification à l'issue du parcours suivant : formation, mise en application en entreprise obligatoire (PSMP, stage, période d'observation ou immersion professionnelle), constitution du portefeuille de preuve avec accompagnement optionnel. L'accompagnement au Portefeuille de preuve est fortement conseillé. Le délai entre la fin de la formation et la remise du portefeuille de preuve est de maximum 3 mois. Les preuves acceptables : issus du parcours de formation et de l'application en entreprise.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Préparation de la prospection commerciale sur les canaux phygital. Mettre en œuvre des actions de prospection commerciale sur les canaux phygital. Suivi et évaluation de l'efficacité des actions de prospection commerciale conduites sur les canaux phygital.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation. En option, le stagiaire peut passer un Certificat de Compétences en Entreprise (CCE). Délivré par CCI France, mis en œuvre par les centres agrés de formation continue des CCI, le CCE est une reconnaissance formelle, inventoriée par France Compétences et éligible au CPF. Validant l'ensemble des compétences couvertes par le référentiel CCE, cette certification s'adresse à tous les profils de candidats, dans tous les secteurs d'activité. Elle permet aux individus (salariés ou demandeurs d'emploi) de faire reconnaître des compétences détenues à des fins de valorisation d'un parcours, de mobilité ou de candidature à un emploi. Deux modalités de certification : Réalisation d'une étude de cas : examen sur table d'une durée de deux heures. / Constitution d'un portefeuille de preuves avec accompagnement d'une durée de 7h (en collectif et en individuel).

Modalités pédagogiques

Approche interactive : alternance d'apports théoriques, d'échanges, d'exercices, de mise en situation et de travaux de sous-groupes. Simulations, apports opérationnels ciblés – échanges de savoir-faire.

Les sessions

Bruz

- 14, 15, 21, 22 et 28 septembre 2026

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 11/12/2025

Intitulé : Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygital (Certificat de compétences en entreprise - CCE)

Cette formation est éligible CPF car elle est adossée au code répertoire spécifique :

RS6951

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



SANTORO RICHARD Johanna

Johanna.RICHARD@ille-et-vilaine.cci.fr

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz
Tél. : 0299054545 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>

 CCI FORMATION BRETAGNE