PROGRAMME DE FORMATION · COMMERCIAL · PROSPECTION

À distance, en classe virtuelle

De la veille à la prospection ciblée

Réf MM-PROG-COM-2-003-28H · v1.0 · Novembre 2026

28h	4 jours	5	2 520 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Structuration d'une démarche de veille puis de prospection ciblée pour identifier et toucher les prospects à fort potentiel.

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Mettre en place une veille commerciale efficace sur son marché
2. Détecter les signaux d'achat et les comptes à fort potentiel en prospection
3. Construire un fichier de prospection ciblé et qualifié via une démarche d'intelligence commerciale
4. Concevoir une démarche ABM et des approches multicanales personnalisées par IA
5. Piloter une cadence de prospection régulière, mesurée et conforme au RGPD, en alimentant régulièrement son pipe

POUR QUI

Commerciaux, business developers, dirigeants et indépendants B2B. Niveau intermédiaire en prospection commerciale.

AVANT DE COMMENCER

Expérience commerciale ou en développement d'affaires

Poste avec internet, compte LinkedIn actif, outil de suivi client

Disposer d'une cible commerciale et d'objectifs à travailler

APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 ET 2

Veille commerciale et signaux d'achat · Cibles de prospection et intelligence commerciale

Audit du marché et benchmark des pratiques de prospection concurrentielles · Profil client idéal (ICP) et personas commerciaux

MODULE 3

ABM et approches multicanales de prospection

ABM (marketing ciblé compte par compte) : principes et déploiement

MODULES 4 ET 5

Organisation et pilotage de la prospection commerciale · Mesure, veille et plan d'action de prospection commerciale

Cadence de prospection commerciale et discipline · KPI de la prospection commerciale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports
- Cas pratiques
- Simulations

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 5H

Veille commerciale et signaux d'achat

Audit du marché et benchmark des pratiques de prospection concurrentielles · Meilleures pratiques de veille commerciale sectorielles · Sources de veille · Signaux d'achat et événements déclencheurs · Panorama des outils de veille et d'alerte commerciale

MODULE 2 · 6H

Cibles de prospection et intelligence commerciale

Profil client idéal (ICP) et personas commerciaux · Intelligence commerciale et enrichissement de données prospects · Collecte multi-sources conforme au cadre légal · Qualification et scoring des prospects · RGPD et conformité en prospection commerciale

MODULE 3 · 8H

ABM et approches multicanales de prospection

ABM (marketing ciblé compte par compte) : principes et déploiement · Cold emailing, cold calling, LinkedIn et événements en prospection · Personnalisation à l'échelle avec IA générative · Séquences multicanales et cadence de prospection · Alimentation du pipe commercial en continu · Panorama des outils du marché

MODULE 4 · 5H

Organisation et pilotage de la prospection commerciale

Cadence de prospection commerciale et discipline · Gestion CRM et suivi des prospects · Tableau de bord de prospection commerciale

MODULE 5 · 4H

Mesure, veille et plan d'action de prospection commerciale

KPI de la prospection commerciale · Veille sur les évolutions en matière de prospection · Essayer, apprendre et amélioration continue · Plan d'action de prospection en cas fil rouge et restitution

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial

Fin de formation

Projet final de plan de prospection ciblée · Livrables : fichier de prospection commerciale qualifié, plan de prospection multicanal ABM personnalisé

Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

Informations pratiques

INSCRIPTION

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

TARIF

2 520 € HT par participant
Financement OPCO ou direct

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44