PROGRAMME DE FORMATION · COMMERCIAL · PROSPECTION

À distance, en classe virtuelle

Décrocher des rendez-vous par la prospection digitale

Réf MM-PROG-COM-2-005-21H · v1.0 · Novembre 2026

21h	3 jours	5	1 890 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Structuration d'une démarche de prospection digitale multicanal pour générer des rendez-vous qualifiés.

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Auditer les meilleures pratiques de prospection digitale de son secteur
2. Construire une stratégie de prospection digitale (cibles, canaux, séquences, ABM)
3. Constituer et alimenter des bases de prospects par canal (email, LinkedIn) en conformité RGPD
4. Concevoir des séquences de cold emailing évolutives selon signaux et déclencheurs
5. Maîtriser les tactiques LinkedIn pour la prospection B2B (bonnes pratiques et pièges)
6. Piloter la performance et le taux de conversion en rendez-vous

POUR QUI

Commerciaux, business developers, indépendants et dirigeants. Niveau intermédiaire, à l'aise avec les outils digitaux.

AVANT DE COMMENCER

Pratique du marketing digital et des réseaux sociaux

Poste avec internet, compte LinkedIn actif, idéalement un outil d'emailing

Une cible commerciale ou un fichier de prospects à travailler

APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 ET 2

Marché et stratégie de prospection digitale · Emailing froid et délivrabilité en prospection digitale

Audit du marché et benchmarks de performance en prospection digitale · Construction d'un email de prospection digitale performant

MODULES 3 ET 4

LinkedIn pour la prospection digitale B2B · Séquences multicanales et marketing automation

Profil LinkedIn de prospection digitale optimisé · Séquences de prospection combinant email, LinkedIn, téléphone

MODULE 5

Mesure, veille et plan d'action prospection digitale

KPI prospection digitale (taux d'ouverture, réponse, RDV)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Ateliers pratiques
- Exercices d'écriture et de segmentation

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 4H

Marché et stratégie de prospection digitale

Audit du marché et benchmarks de performance en prospection digitale · Meilleures pratiques de prospection digitale par secteur · Cartographie des canaux (email, LinkedIn, retargeting) · ABM (Account-Based Marketing) en prospection digitale B2B · Profil client idéal, personas, signaux d'intérêt et événements déclencheurs

MODULE 2 · 5H

Emailing froid et délivrabilité en prospection digitale

Construction d'un email de prospection digitale performant · Délivrabilité et bonnes pratiques · Personnalisation à l'échelle avec IA générative · Intelligence commerciale et enrichissement de données

MODULE 3 · 5H

LinkedIn pour la prospection digitale B2B

Profil LinkedIn de prospection digitale optimisé · Panorama des outils avancés de sourcing LinkedIn · Messages d'approche et nurturing sur LinkedIn

MODULE 4 · 4H

Séquences multicanales et marketing automation

Séquences de prospection combinant email, LinkedIn, téléphone · Panorama des outils de marketing automation · Cadre légal (RGPD, désinscription) en prospection digitale

MODULE 5 · 3H

Mesure, veille et plan d'action prospection digitale

KPI prospection digitale (taux d'ouverture, réponse, RDV) · Veille sur les évolutions plateformes et signaux de saturation · Essayer, apprendre et amélioration continue · Plan d'action de prospection digitale et restitution

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial

Fin de formation

Projet final de séquence multicanal · Livrables : base de prospection digitale qualifiée et segmentée par canal, séquence de prospection digitale complète

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

1 890 € 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