



Formation les outils digitaux pour l'activité commerciale

Optimisez votre activité commerciale grâce aux outils digitaux

Dans un monde où la digitalisation transforme en profondeur les méthodes de vente, il est devenu indispensable de repenser sa prospection commerciale.

CRM, automatisation, enrichissement de base de données, plateformes sociales... autant d'outils qui, bien maîtrisés, permettent de structurer efficacement ses actions commerciales, de gagner du temps et d'améliorer ses performances.

Cette formation vous offre une approche concrète et stratégique pour intégrer les bons outils numériques dans votre activité. Elle vous permettra d'optimiser votre prospection, de générer plus de leads qualifiés et de piloter votre performance commerciale en temps réel.

**DURÉE : à partir de 1 jour,
sur-mesure**

**TARIF : nous consulter,
prise en charge OPCO**

OBJECTIFS

- Structurer son parcours commercial avec une logique digitale
- Identifier les canaux d'acquisition les plus efficaces
- Utiliser des outils de prospection et de CRM adaptés à son activité
- Automatiser certaines tâches pour gagner du temps
- Suivre les indicateurs de performance et piloter son activité commerciale

POUR QUI ?

- Commerciaux et responsables développement
 - Indépendants et freelances souhaitant structurer leur prospection
 - Dirigeant(e)s de TPE/PME
 - Chargé(e)s de marketing ou de communication en lien avec la vente
-

PROGRAMME

Structurer son parcours client

- Définir sa cible et ses personas
- Comprendre les étapes d'un tunnel de vente
- Identifier les points de contact et canaux clés
- Adapter sa démarche aux comportements d'achat B2B et B2C
- **Atelier pratique** : cartographier son parcours client



Activer les bons canaux d'acquisition

- Réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, Instagram, TikTok...
- SEO / SEA : visibilité naturelle et publicité ciblée
- E-mailing, newsletters, blogs, comparateurs et places de marché
- **Atelier pratique** : sélectionner les canaux à activer en fonction de ses objectifs

Utiliser les bons outils de prospection

- CRM
- Outils d'enrichissement de données
- Plateformes d'automatisation
- **Cas pratique** : trouver et qualifier un prospect avec LinkedIn et Sales Navigator

Créer et enrichir sa base de données

- Collecte de données : réseaux, presse, salons, outils en ligne
- Mise à jour : enrichissement automatique ou manuel
- Outils recommandés : Kompass, Societe Info, Captain Prospect, Lead Activ...
- **Atelier pratique** : structurer une base de données enrichie et segmentée

Piloter son activité commerciale

- Indicateurs de performance : leads, conversion, taux de transformation
- Création de tableaux de bord simples et lisibles
- Connexion entre CRM et outils de marketing automation
- **Atelier pratique** : créer un tableau de suivi personnalisé

DATE

Contactez-nous pour organiser une session sur-mesure

ELEMENTS GROUPE - Bureau : 17 quai Joseph Gillet - 69004 Lyon
Siège social : 10 impasse des Castors - 69340 Francheville
Tél : 09 72 60 27 55 - Email : contact@elementsgroupe.com - www.elementsgroupe.com
RCS Lyon : 82420804500024 - Déclaration d'activité : 84692187469