



Thinking Intra

Programme de formation professionnelle

Technique de prospection et de vente de produit WEB Digital



Durée : 2 jours (14h)



Prix : 1900€ HT



Présentiel

De 1 à 10 participants

Dans un univers digital en perpétuelle mutation, vendre un produit web ou digital nécessite de maîtriser des techniques de prospection modernes, d'adapter son discours commercial à des clients de plus en plus informés, et de savoir démontrer la valeur de solutions souvent immatérielles.

Cette formation vous outillera pour structurer votre démarche commerciale, identifier les bons leviers de prospection.

Indicateurs de résultats :

Satisfaction : 4,8/5 • Acquisition : 96 %
(suivies et consolidées à chaque session)

Délai d'accès : inscription possible jusqu'à 10 jours ouvrés avant le démarrage de la formation, sous réserve de disponibilité et de validation des modalités avec l'entreprise cliente.



Accessibilité

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins lors de l'inscription afin d'étudier les adaptations nécessaires.

Objectifs pédagogiques évaluable

- **Maîtriser les techniques de prospection multicanale** adaptées aux spécificités du digital.
- **Construire un discours commercial impactant** et personnalisé pour vendre des solutions web.
- **Conduire un entretien de vente structuré**, traiter les objections et conclure efficacement.



Public concerné

Equipe commerciale, marketing et vente / Directeur commercial, marketing et vente.



Prérequis

Aucun

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active : apports ciblés, outils concrets, cas pratiques, ateliers de production, peer challenge et feedback du formateur. Les participants travaillent sur leur propre projet et repartent avec des livrables opérationnels. Le formateur s'adapte au rythme de chacun.

Livrables participants

Vision stratégique, trame d'utilisation des outils, plan d'action, grille de lecture

Jour 1 — Prospection ciblée & prise de contact

- Définir son persona et son pitch d'approche
- Structurer sa prospection : canaux, outils (CRM, LinkedIn, automatisation)
- Rédiger des messages d'approche impactants
- Techniques d'accroche et prise de rendez-vous
- Entraînements : email + téléphone + messages LinkedIn

- Livrables : Vision stratégique, trame d'utilisation des outils,

Jour 2 — Entretien de vente & conclusion

- Structure d'un entretien efficace (SPIN, CAP, SONCAS)
- Identifier les leviers de décision du client
- Argumenter sur la valeur et les bénéfices métiers
- Répondre aux objections fréquentes sur les produits web
- Techniques de closing et suivi post-rendez-vous
- Mise en pratique : jeux de rôles, feedback individualisé

Clôture et évaluation de fin de formation

- Livrables : plan d'action, grille de lecture

Les points forts

- Entraînements sur les moments forts de la formation et débriefs personnalisés du formateur.
- Outils pratiques pour optimiser son plan d'actions.
- Formation ancrée dans la réalité de l'entreprise.

1 Avant la formation

- Entretien préalable
- Recueil du besoin
- Questionnaire de positionnement
- Identification des besoins d'adaptation
- Convocation et programme transmis

2 Pendant la formation

- Feuilles d'émargement
- Exercices et travaux pratiques
- Feedback du formateur
- Production progressive des livrables
- Ajustement au rythme du groupe

3 Évaluation finale

- Mise en situation
- Grille d'évaluation critériée
- Mesure de l'atteinte des objectifs
- Feedback individualisé
- Identification des axes de progrès

4 Après la formation

- Attestation de fin de formation
- Questionnaire de satisfaction
- Consolidation des indicateurs
- Réclamations et améliorations
- Suivi possible à froid

Accessibilité et référents

Les besoins spécifiques sont recueillis dès l'inscription. Les adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles sont étudiées avec le participant et les parties prenantes concernées.

Critères de réussite

La réussite est appréciée à partir des livrables produits et de la grille d'évaluation finale. Certificat de réalisation et/ou attestation de fin de formation sera remis.

Documents remis selon le cas : certificat de réalisation pour la preuve administrative ; certificat de réussite lorsque les critères d'évaluation sont atteints.