Prospection commerciale : techniques et outils

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1500215F — Mise à jour : 8 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Connaître les principales techniques de prospection commerciale
- Identifier les techniques de prospection adaptées pour optimiser ses ventes
- Disposer d'éléments concrets pour prospecter efficacement
- Développer ses ventes sur le long terme
- Disposer d'outils de prospection modernes et efficaces

Programme

Ce module s'adresse à toute entreprise, quelle que soit sa taille et son secteur d'activité.

Il vise à présenter les techniques et outils de prospection efficaces pour développer ses ventes.

- Préparation pour prospecter efficacement
- Les techniques de prospection passives
- Les techniques de prospection proactives
- Pour chaque outil de prospection
- Zoom sur 2 techniques

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2167659S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026
2167660S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1500215F