Utiliser les outils digitaux pour prospecter

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26217240F — Mise à jour : 26 octobre 2026

Organisme responsable : **EVOCIME Formations Comportementales Lorient**

Présentation de la formation

Objectifs

À l'issue du parcours, les participants seront capables de :

- Identifier les outils digitaux adaptés à sa stratégie et construire une démarche de prospection multicanale.
- Rechercher des prospects qualifiés et optimiser sa présence professionnelle en ligne (LinkedIn).
- Exploiter l'intelligence artificielle pour préparer ses actions commerciales et rédiger des messages percutants.
- Construire un plan d'action individuel de progression relationnelle.

Programme

Jour 1 : Préparer, cibler et outiller sa prospection

- Diagnostiquer ses pratiques de prospection
- Dresser le portrait de son client idéal
- Explorer les outils de recherche de prospects
- Optimiser son profil LinkedIn
- Rédiger des messages qui obtiennent des réponses
- Construire son plan d'actions individuel

Jour 2 : Automatiser, piloter et passer à l'action

- Mesurer les premiers résultats
- Exploiter l'IA pour préparer sa prospection
- Organiser sa prospection avec un outil de suivi
- Construire son plan de relance
- "La grand pitch" : présenter sa stratégie
- Construire son plan d'actions

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises
D1403 — Relation commerciale auprès de particuliers

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2357817S	Présentiel	Lorient	12/11/2026	13/11/2026

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2357833S	Présentiel	Lorient	02/02/2027	03/02/2027
2360175S	Présentiel	Cesson-Sévigné	12/11/2026	13/11/2026
2360176S	Présentiel	Cesson-Sévigné	02/02/2027	03/02/2027
2420919S	Présentiel	Lorient	03/06/2027	04/06/2027
2420923S	Présentiel	Cesson-Sévigné	03/06/2027	04/06/2027

Source : GREF Bretagne #26217240F