

# Programme de formation Business Developer

## Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez en mesure de :

- Comprendre et identifier un ICP
- Construire une stratégie commerciale
- Avoir une expertise sur tous les canaux/messages/outils
- Construire une base de leads pertinente
- Qualifier un lead durant un premier RDV découverte
- Identifier le "pain point" principal, présenter son produit et closer le prospect
- Renseigner le CRM afin suivre les leads et le cycle de vie du client

## Programme détaillé :

### Module 1 : Stratégie commerciale

- Comment définir son avatar
- Ou trouver des prospects
- Comment scraper des leads
- Comment gérer un CRM
- Comment automatiser son business
- Comment recruter et gérer une équipe

### Module 2 : Prospection multi-canal

- Stratégie Inbound/Outbound
- Prospection automatisée sur LinkedIn
- Prospection automatisée en e-mail
- Maîtriser le cold calling
- Prospecter sur les réseaux sociaux

### Module 3 : Prise de rendez-vous

- Comment préparer son entretien
- Comment s'assurer que le prospect se présente
- La présentation d'entreprise et les questions à poser pour qualifier un prospect
- Les informations à transmettre et le délai entre le prochain rendez-vous

## Module 4 : Closing et fidélisation

- Comment faire un plan commercial
- Comment présenter son devis
- Comment vendre efficacement
- Comment mesurer la satisfaction client
- Comment vendre d'autres produits/prestations à un client

**Lieux :** Formation Ouverte à Distance - Visio conférence via Skype ou Whats app.

**Public visé :** chef d'entreprise, salarié d'entreprise et auto-entrepreneur.

**Prérequis :** Disposer d'un ordinateur avec une connexion Internet.

### Accessibilité :

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

**Dates des sessions :** sur demande.

**Durée de la formation :** 20 heures.

### Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre :

- Support de cours fourni à chaque participant sous PowerPoint ou Miro,
- Formation à distance (Visio conférence),
- Groupe de 4/5 personnes maximum pour plus de réactivité,
- Assistance pendant 1 mois suivant la formation.

### Moyens permettant d'assurer le suivi de l'exécution et résultats de l'action

- Etude préalable,
- Quiz intermédiaires et en fin de formation,
- Exercices de mise en application,
- Evaluation à chaud,
- Evaluation à froid.

### Sanction de la formation :

Attestation de fin de formation.

Relevé de connexion sur l'honneur signé par le stagiaire et le formateur par ½ journée

**Tarifs :** 2 000€ HT.

### Le formateur :

Edwards Wesley - Expert E-Business

Mail : [wesleyadpremier@gmail.com](mailto:wesleyadpremier@gmail.com)

Date de modification : 06/12/2022