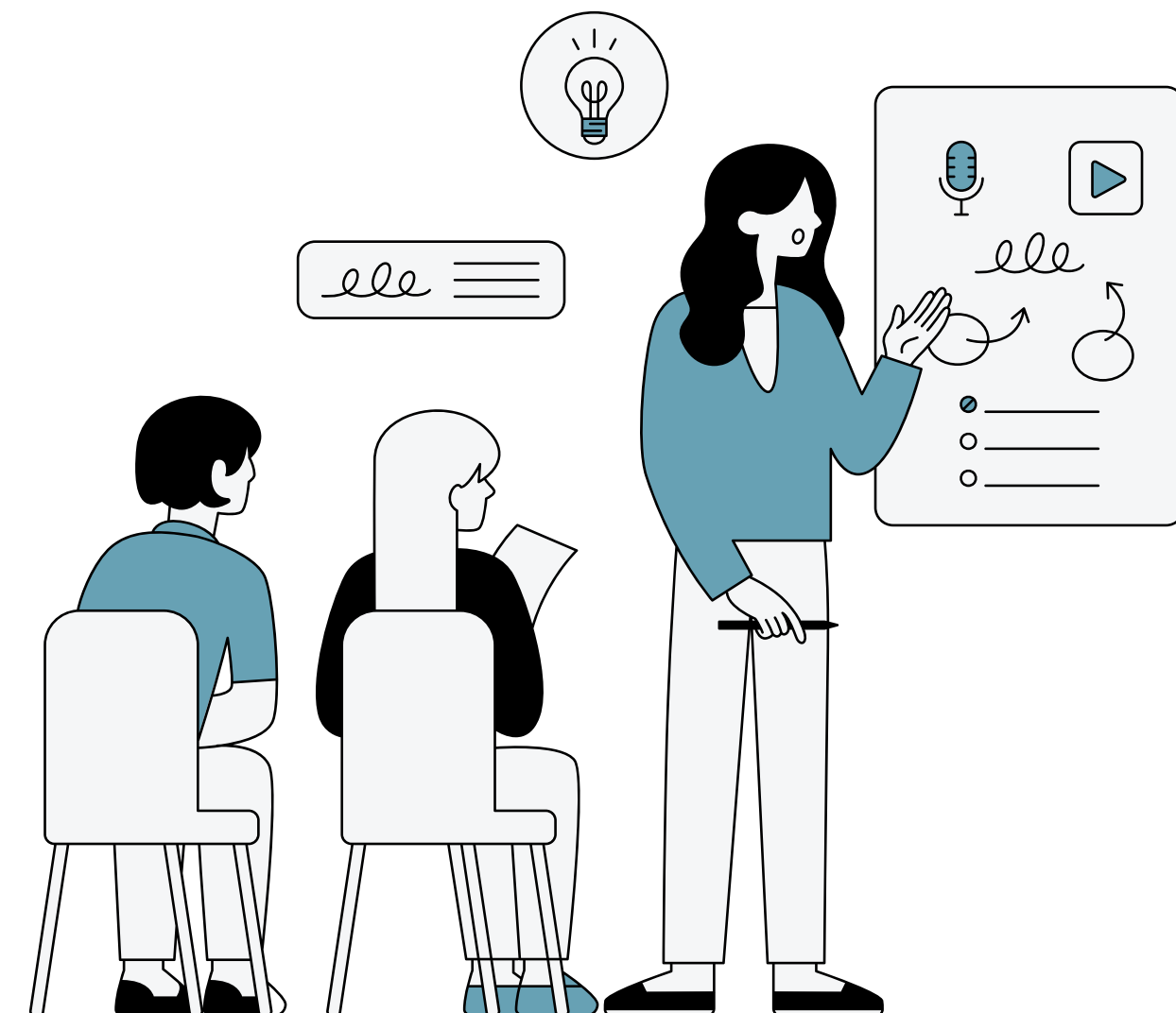


PROGRAMME

Commercial 3.0 en CFA

Découvrez le contenu du programme



NP Evolution

Transformez vos objectifs en réalité

Contexte :

Les équipes commerciales du CFA souhaitent évoluer vers un modèle de Business Developer BtoB 3.0, plus stratégique et digitalisé. L'objectif est de professionnaliser leurs pratiques de prospection et de gestion de la relation client pour optimiser le recrutement d'entreprises partenaires. La formation repose sur des méthodes commerciales modernes, intégrant la prospection digitale (LinkedIn, emailing, outils d'automatisation), la relation clients, et la fidélisation long terme.

Public :

Salariés du CFA impliqués dans la prospection, le développement de partenariats ou le suivi d'entreprises (chargé(e)s de relations entreprises, responsable partenariats, coordinateurs d'alternance).

Prérequis des apprenants :

- ✓ Être en poste dans une activité commerciale ou de développement de partenariats en CFA.
- ✓ Maîtriser les outils bureautiques de base (Excel, Outlook, navigation web).
- ✓ Utilisation du CRM existant du CFA.

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Identifier, comprendre et cibler les besoins réels des entreprises partenaires.
- ✓ Utiliser efficacement les outils digitaux de prospection BtoB
- ✓ Mettre en place une stratégie d'acquisition de nouveaux partenaires via des canaux digitaux performants.
- ✓ Utiliser le CRM du CFA pour organiser, automatiser et suivre la relation client.
- ✓ Construire et entretenir une relation durable avec les prospects (suivi, recommandation, fidélisation).
- ✓ Mettre en place un système de parrainage et de recommandation performant.

Moyens pédagogiques :

- ✓ Formation présentielle dans les locaux du CFA ou dans une salle louée à cet effet
- ✓ Méthode participative et expérientielle : mises en pratiques, ateliers collaboratifs, simulations réelles de prospection.
- ✓ Matériel numérique : ordinateurs, accès au CRM, LinkedIn.

Modalités d'évaluation et de certification :

- ✓ Exercices pratiques et mises en situation de prospection digitale.
- ✓ Étude de cas réels : simulation complète d'une prospection via LinkedIn + CRM.
- ✓ Évaluation finale : plan d'action commercial numérique personnalisé.
- ✓ Attestation de fin de formation remise à chaque participant.



PROGRAMME DE LA FORMATION

DURÉE : 14 HEURES
SUR 2 JOURS

Jour 1 : Prospector à l'ère du digital (7h)

Matin (3h30) - Les fondamentaux du business developer 3.0

- Évolution du rôle du commercial : du vendeur au business partner.
- Identifier les besoins réels et les "souffrances" des entreprises.
- Atelier : diagnostic et reformulation des besoins d'une entreprise cible.

Après-midi (3h30) - Prospection digitale et outils d'acquisition

- LinkedIn et les plateformes BtoB : recherche avancée, filtres, stratégie d'engagement.
- Outils de prospection : RocketReach, Dropcontact, Kaspr, Lusha, PhantomBuster
- Création d'une base de prospects qualifiés.
- Atelier : concevoir son message de prospection et script LinkedIn.

Jour 2 : Du contact à la relation durable (7h)

Matin (3h30) - Structurer et suivre ses interactions

- Utiliser efficacement un CRM : suivi, relance, segmentation, scénarios automatisés.
- Mise en place d'un processus de suivi post-prospection.
- Atelier : paramétrer et enregistrer une campagne dans le CRM du CFA.

Après-midi (3h30) - Créer et entretenir la relation durable

- Techniques de fidélisation et de parrainage.
- Stratégie de recommandation (clients ambassadeurs, partenaires).
- Scénarios d'entretien de relation : email de suivi, recontact, invitation à événement.
- Atelier de clôture : construction du plan d'action commercial digital du CFA.

Modalité et délai d'accès :

La prestation est accessible à tous les publics dans un délai de 30 jours.

12 apprenants maximum par session

En cas de visioconférence, une aide à la connexion à notre logiciel teams vous sera transmise en même temps que votre convocation à la formation.

Pour toutes demandes, merci de nous adresser un mail à n.picaut@np-evolution.fr ou de nous appeler au 06 22 81 18 80.

Accessibilité PSH:

Elle est aménageable sur demande à un public en situation de handicap.

Prix :

- ✓ 2 500 € net de taxes par jour de formation dans la limite de 12 apprenants par session de formation

Formation

Commercial 3.0 en CFA



Version n°1 du 22/10/2025

NP EVOLUTION - 3 Impasse Pep Ventura 66250 SAINT-LAURENT-DE-LA-SALANQUE

SARL au capital de 1000 €

Enregistrée au RCS de Perpignan le 15/09/2023 sous le numéro 979 257 649

Siret n° 97925764900017 -TVA n° FR16979257649

Organisme de formation enregistré sous le numéro 76660282866 par la DREETS Occitanie

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

n.picaut@np-evolution.fr – 06 22 81 18 80