

## Fiche récapitulative

ACD003 | Techniques de prospection commerciale



**36**

Total d'heures d'enseignement



**4**

Crédits ECTS



**Date non définie**

Début des cours prévu

### Programme

Préparer la prospection

Rappel des attendus de cette phase de prospection

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain : recherche de fichiers, analyse, segmentation et tests, préparation d'argumentaire.

Des cas B2B et B2C seront étudiés et les implications méthodologiques comparées.

Maîtriser la prospection écrite (publipostage, Internet, ...)

Rappel des attendus de cette phase de prospection

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain.

Maîtriser la prospection téléphonique

Rappel des attendus de cette phase de prospection

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain dans le prolongement de la préparation de prospection.

La pédagogie active sera centrée sur des cas " difficiles " en B2B et B2C

Maîtriser la prospection physique

Rappel des attendus liés à la phase de première rencontre à but prospectif

Travaux dirigés pratiques en sous-groupes, issus de la réalité du terrain dans le prolongement de la préparation de prospection.

La pédagogie active sera centrée sur des cas " difficiles " en B2B et B2C

Le savoir-être du prospecteur efficace

L'objet de ce chapitre sera de faire prendre conscience à l'apprenant des leviers d'efficacité personnelle du prospecteur : organisation, rigueur, persévérance, communication interpersonnelle, présentation personnelle.

### Objectifs : aptitudes et compétences

Objectifs :

Renforcer le savoir faire d'un vendeur pour prospecter plus efficacement sur des marchés difficiles. La pédagogie sera centrée sur la mise en pratique (2/3 du temps,) éclairée par des apports théoriques. Les pratiques seront basées sur des jeux de rôles ou des travaux pratiques de communication écrite. L'utilisation de moyens vidéo sera privilégiée.

Les études de cas seront préparées en dehors des séances de cours proprement dites.

Suivant le contexte dans lequel est proposée cette UE, l'enseignement pourra être orienté soit vers l'aspect B2B, soit vers l'aspect B2C, soit de façon équilibrée.

Compétences :

Aptitudes à dérouler de façon optimisée des processus de prospection dans des contextes difficiles aussi bien sur des marchés B2B que B2C.

### Prérequis

Personnes maîtrisant les fondamentaux des techniques de ventes et souhaitant renforcer ses aptitudes professionnelles dans le domaine de la prospection. Il est conseillé d'avoir suivi les enseignements de l'UE ACD006 ou d'avoir un niveau de compétence équivalent. Niveau bac ou infra avec expérience professionnelle.

### Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre
- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

Exemple : Je m'inscris le 21 juin à FPG003 (Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique). Le premier cours a lieu le 21 octobre. Le délai d'accès est donc de 4 mois.

## Planning

Légende:

 Cours en présentiel

 Cours 100% à distance

 Mixte: cours en présentiel et à distance

Modalités	Lieux	Disponibilités	Prochaines sessions *	Tarif indicatif
	En ligne	Semestre 2	Prévue en 2025-2026	De 0 à 720 €
	En ligne	Semestre 2	Prévue en 2026-2027	De 0 à 720 €
	En ligne	Semestre 2	Prévue en 2027-2028	De 0 à 720 €

\*Selon les UEs, il est possible de s'inscrire après le début des cours. Votre demande sera étudiée pour finaliser votre inscription.

## Modalités

### Modalités pédagogiques :

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

### Modalités de validation :

Examen écrit en fin de formation d'une durée de deux heures.

## Tarif

<b>Mon employeur finance</b>	720 €
<b>Pôle Emploi finance</b>	360 €
<b>Je finance avec le co-financement Région</b>	Salarié : 104 €
<b>Je finance avec le co-financement Région</b>	Demandeur d'emploi : 83,20 €

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formation [open\\_in\\_new](#) ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

Cette unité d'enseignement n'est valorisable que dans cette certification.

## Avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation de cet enseignement :

↓ Fiche synthétique au format PDF

## Taux de réussite

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités d'enseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite