

## Learning Home

12 rue des Chauffours - Immeuble Ordinal - 508 F  
95000 CERGY  
Email : [info.learninghome@gmail.com](mailto:info.learninghome@gmail.com)  
Tel : +33757947040



# Stratégie commerciale et prospection digitale : développer son portefeuille clients efficacement

**Type d'action de formation : Action de formation**

**Objectif : Perfectionnement, élargissement des compétences**

**Titre visé : ATTESTATION DE PRESENCE**

**Version du document : 1 du 14 avril 2026**

## Points forts de la formation :

Dans un environnement concurrentiel, la capacité à prospecter efficacement et à utiliser les outils digitaux est devenue essentielle. Cette formation permet aux professionnels administratifs et commerciaux de structurer une stratégie de prospection performante, d'optimiser leur communication et de générer de nouveaux clients grâce aux outils numériques.

Elle s'adresse particulièrement aux profils en charge de la relation client, du développement commercial ou de la gestion administrative avec missions de prospection.

### Profils des stagiaires

- Chargé(e) de prospection
- Employé(e) administratif(ve)
- Assistant(e) commercial(e)
- Toute personne en charge du développement commercial

### Prérequis

- Savoir utiliser un ordinateur
- Maîtrise de base des outils bureautiques
- Avoir une activité en lien avec la relation client ou la prospection

### Modalité d'admission

Admission sans disposition particulière

## Objectifs

### Objectifs pédagogiques

- Définir une stratégie commerciale adaptée à son entreprise
- Identifier et cibler des prospects qualifiés

Learning Home | 12 rue des Chauffours - Immeuble Ordinal - 508 F CERGY 95000 | Numéro SIRET : 91835843300012 |

Numéro de déclaration d'activité : 11 95 07734 95 (auprès du préfet de région de : Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État. NAF : 7022Z -RCS : 918 358 433 R.C.Pontoise - Certificat QUALIOPi n°B05034  
délivré le 13/09/2022 par ICPF au titre des catégories d'actions suivantes : Actions de formation - Bilans de compétences

Mail : [contact@learninghome.fr](mailto:contact@learninghome.fr)- Tel: 07 56 86 67 67

- Maîtriser les techniques de prospection (téléphonique, email, digitale)
- Utiliser les outils digitaux pour générer des leads
- Structurer et suivre un plan d'action commercial
- Améliorer sa communication et son discours commercial

### Méthodes et moyens pédagogiques

- Supports de formation numériques
- Études de cas concrets
- Exercices pratiques et mises en situation
- Accès à des outils digitaux (email, CRM, réseaux professionnels)

### Durée, rythme et horaire

28.00 heures  
En journée

### Modalité de la formation

Distanciel

### Tarif par apprenant (en euros)

672.00

### Modalité d'entrée / sortie

A dates fixes

## CONTENU DE LA FORMATION

- Jour 1 – Fondamentaux de la stratégie commerciale
  - Comprendre les enjeux de la prospection commerciale
  - Définir ses objectifs commerciaux
  - Identifier sa cible (clients, prospects)
  - Construire une offre claire et attractive
  - Introduction au parcours client
- Jour 2 – Techniques de prospection traditionnelles
  - Prospection téléphonique : méthodes et scripts
  - Techniques d'accroche et de prise de contact
  - Gestion des objections
  - Structurer un argumentaire commercial
  - Mise en situation et jeux de rôle

Learning Home | 12 rue des Chauffours - Immeuble Ordinal - 508 F CERGY 95000 | Numéro SIRET : 91835843300012 |

Numéro de déclaration d'activité : 11 95 07734 95 (auprès du préfet de région de : Ile de France)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État. NAF : 7022Z -RCS : 918 358 433 R.C.Pontoise - Certificat QUALIOPI n°B05034  
délivré le 13/09/2022 par ICPF au titre des catégories d'actions suivantes : Actions de formation - Bilans de compétences

Mail : [contact@learninghome.fr](mailto:contact@learninghome.fr) - Tel: 07 56 86 67 67

- Jour 3 – Prospection digitale et outils numériques
  - Utilisation des réseaux professionnels (LinkedIn...)
  - Emailing : rédiger des messages efficaces
  - Introduction aux outils de CRM
  - Organisation et suivi des prospects
  - Génération de leads en ligne
- Jour 4 – Plan d’action et performance commerciale
  - Élaborer un plan de prospection structuré
  - Suivi et relance des prospects
  - Indicateurs de performance commerciale
  - Optimisation de son organisation
  - Mise en pratique globale et cas concrets

### **Modalités de suivi et d'appréciation des résultats**

- Feuilles d’émargement (matin et après-midi)
- Suivi de la progression du stagiaire
- Accompagnement individualisé
- Évaluation des acquis en cours de formation
- Exercices pratiques
- Mise en situation professionnelle
- Évaluation finale des compétences

### **Référence et qualification du formateur**

Formateurs spécialisés en développement commercial et stratégie digitale, disposant d’une expérience professionnelle dans l’accompagnement des entreprises.

### **Modalités de certification**

#### **Résultat attendu à l'issue de la formation**

Capacité à structurer une stratégie commerciale  
Amélioration des performances de prospection  
Acquisition de méthodes efficaces pour générer des clients  
Meilleure organisation commerciale et suivi des prospects

### **Modalité d'obtention de la certification**

Délivrance d'une attestation

### **Détails sur la certification**

### **Éligibilité CPF**

Cette formation n'est pas éligible au CPF.

### **Contacts**

Administratif et Pédagogique : FATAH Hassina 01 87 66 90 69

Référent Handicap : Elsie FANTINO-HAMOND

### **Chiffres Clés**

S'agissant d'une nouvelle formation, les indicateurs de performance - comme par exemple le taux d'obtention du certificat, le taux d'insertion, etc. - ne sont pas encore disponibles. Cette information sera mise à jour à l'issue de la première promotion.

### **Accessibilité et délais d'accès**

Formation accessible aux personnes en situation de handicap sous réserve d'adaptation des modalités pédagogiques.

Délai d'accès : 2 semaines