

## M01 / MOOC PROSPECTION AVANT-VENTE

---

### **Vous avez deux solutions pour étudier un programme de formation MOOCS**

**1/** Vous voulez vous former pour **progresser à titre personnel**. Vous n'avez pas besoin de prouver que vous vous êtes formé. **Souscrivez un abonnement** et formez vous à votre rythme . Vous avez accès 56 programmes MOOCs, mais aussi aux 1300 formations 24h/24 pendant la durée de votre abonnement. Vous pouvez étudier les formations « au fil de l'eau » en choisissant les formations qui vous intéressent.

**2/** Vous voulez obtenir un ou des **certificat(s) de formation**, prouvant que vous vous êtes formé et avez acquis des connaissances validées par un ou des examen(s). **En savoir plus**

Voir quelques extraits en format texte

#### **Objectifs du mooc Prospection avant vente :**

Les objectifs de cette formation sont pour le commercial :

- d'apprendre à se mettre personnellement en valeur car on a pas deux fois l'occasion de faire bonne impression
- d'étudier toutes les techniques classiques de prospection
- de découvrir les techniques d'acquisition de leads sur le web

#### **Public visé du mooc Prospection avant vente :**

Les commerciaux débutants, les technico-commerciaux voulant développer leurs compétences en commercial et les dirigeants de TPE souvent les seuls vendeurs de leur entreprise

#### **Experts formateurs du mooc Prospection avant vente :**

Les experts formateurs de ce programme à la vente sont des consultants spécialisés dans la vente et le commercial. Pour la plupart, ils ont commencé sur le terrain, ont gravi les échelons et, comme ils avaient envie de faire partager leurs expériences et leurs réussites, ils sont devenus consultants. Certains sont spécialisés en BtoB, d'autres en e-commerce. La variété de leurs expériences et de leurs spécialisations rend ce programme à la vente passionnant.

Nous vous rappelons que les abonnements de formation à [www.LaFormationPourTous.com](http://www.LaFormationPourTous.com) vous offrent la possibilité, quel que soit leur durée, d'accéder aux 1300 formations du catalogue et à tous les programmes (+ de 300H de vidéo au total). [Vous abonner.](#)

Les apprenants peuvent contacter l'équipe pédagogique par mail [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) ou par téléphone du lundi au vendredi de 9H à 13H et de 14H à 17h au 01.39.57.64.82



[L'essentiel de la Prospection/avant vente](#) // 12:33  
21 Experts de LaFormationPourTous.com



[Le pitch, ma carte de visite vocale](#) // 10:01  
Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



[Savoir se présenter en 30 secondes](#) // 3:20  
Coralie Beguey Cissé - Consultant et formateur en management durable - Formation 37



[Savoir présenter son entreprise en 2 minutes](#) // 1:54  
Coralie Beguey Cissé - Consultant et formateur en management durable



[Les codes vestimentaires en milieu professionnel](#) // 12:42  
Estelle Waniowski-Daniel - Consultante en image - Glamour Studio



[Améliorer votre image personnelle pour améliorer votre chiffre d'affaires](#) // 13:44  
Estelle Waniowski-Daniel - Consultante en image - Glamour Coaching



[Améliorer sa communication par le biais du storytelling](#) // 7:28  
Stéphane Dangel - Conseil et formation en storytelling - Stéphane Dangel consultant



[Intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication digitale](#) // 14:58  
Jacques Hellart - Création d'entreprises, stratégie communication, marketing web et médias sociaux - Hellart J



[Le personal branding ou l'importance d'une marque personnelle dans les affaires](#) // 17:44  
Pascale Baumeister - Consultante coach et animatrice spécialisée en personal branding



[L'identité numérique, l'e-réputation et le personal branding](#) // 9:27  
Elodie Hennion - Responsable Partenariats - VIADEO



[Trouver de nouveaux clients](#) // 20:47  
Jean-Paul Debeuret - Serial entrepreneur - LaFormationPourTous.com



[Customer Relationship Management \(CRM\)](#) // 8:20  
Frédéric Liotard - Développement commercial des entreprises - Réseau Prospactive



[La CRM au quotidien](#) // 11:40  
Eric Quénoy - Facilitateur commercial et marketing - Les Pôles



[Un fichier prospect](#) // 5:40  
Armand Lefebvre - Expert en développement commercial PME - Faber Developpement



[Créer et faire vivre son fichier prospects](#) // 5:33  
Christine Pedditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



[L'optimisation du fichier client](#) // 8:06  
Pascal Caudrelier - Consultant en développement commercial - IPC réseau PROSPACTIVE



### [Programmer sa réussite commerciale // 9:54](#)

Eric Niaufré - Expert en développement commercial PME - Prospective / CATOMA DEVELOPPEMENT



### [Comment organiser sa prospection ? // 6:48](#)

Corinne Le Guern - Expert en développement commercial PME - Prospective (CLG-Dév'Co)



### [La prospection en pratique // 13:44](#)

Alain Iozzino - Marketing direct - E-prospects



### [Prospecter utile pour décrocher un rendez-vous // 14:53](#)

Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation



### [La prospection téléphonique // 10:26](#)

Eric Niaufré - Expert en développement commercial PME - Prospective / CATOMA DEVELOPPEMENT



### [Prendre des rendez-vous par téléphone // 12:04](#)

Laurence Decharnes - Consultant Vente et Management - Sensévolia



### [La prospection multi-canal // 9:03](#)

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



### [Développer son entreprise grâce aux réseaux // 18:52](#)

Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international



### [Le réseautage // 2:46](#)

Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international



### [Comment trouver de nouveaux clients par le réseautage ? // 5:32](#)

Christine Peditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



### [Participer à une soirée réseau // 19:20](#)

Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international



### [Déclencher le bouche-à-oreille // 4:06](#)

Christine Peditzi - Accompagnatrice commerciale - CP + Formation



### [Trouver des clients par Internet // 19:53](#)

Adrian Measures - Conseil en marketing - Neocamino



### [Vendre sur LinkedIn // 13:51](#)

Joëlle Walraevens - Formateur Auteur Conférencier, Spécialiste LinkedIn - HUBICC



### [Créer et gérer un fil d'information // 4:45](#)

Isabelle Neyraud - Spécialiste de la communication 2.0 - Since 1926



### [Créer et administrer une page Facebook // 8:50](#)

Isabelle Neyraud - Spécialiste de la communication 2.0 - Since 1926



### Réaliser des mailings efficaces // 13:35

Agnès Bertin - Consultante en Développement Commercial - AB DIRCOM (réseau ProspActive)



### Répondre à un appel d'offres par Internet // 7:15

Bernard Truffaut - Spécialiste en Marchés Publics et Appels d'Offres - Rapid'Ao



### Participer à un salon // 12:28

Manuel Bouchet - Consultant en marketing - 623 Incom



### Préparer son mental pour gagner ses ventes // 9:50

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



### Gagner en confiance pour gagner ses ventes // 14:03

Patrick de Sépibus - Coach en création et développement d'entreprise - Coaching Series