

## Nouvelles méthodes de prospection pour éditeurs de logiciels

*Nouvelles méthodes de prospection pour éditeurs de logiciels*

*La méthode de prospection commerciale doit s'adapter pour prendre en compte l'évolution du comportement d'achat vis-à-vis d'un logiciel ou d'une application SaaS et pour s'appuyer sur des moyens modernes utilisés par notre cible.*

*Cette formation apprendra aux commerciaux à utiliser correctement les contenus créés par l'équipe marketing pour prospecter de nouveaux clients. Elle est illustrée par de nombreux exemples et des mises en pratique.*

**Durée:** 7.00 heures (1.00 jours)

**Avis clients 2022:** Nouvelle formation 2023 ! En attente d'avis :)

### Profils des stagiaires

- Cette formation sera profitable aux commerciaux d'un éditeur de logiciels ou d'application SaaS.

### Prérequis

- Aucun

### Objectifs pédagogiques

- Envisager d'autres méthodes de prospection pour mieux couvrir son territoire commercial
- Comprendre la démarche Inbound marketing
- S'appuyer sur des contenus marketing pour attirer l'attention de prospects
- Mieux utiliser la communication sur les réseaux sociaux
- Se positionner en acteur important de son écosystème

### Contenu de la formation

- Introduction
  - Les spécificités de la vente de logiciels
  - Les composantes de la proposition de valeur d'un éditeur de logiciels
  - Le cycle de vente d'un logiciel
  - Exercice pratique : Exprimer votre proposition de valeur pour un prospect particulier
- Démarche Inbound pour commerciaux
  - Présentation et principes de l'inbound marketing
  - Différents types de contenu marketing
  - Notion de nurturing
  - Démarche inbound pour les commerciaux
  - Rythme des interactions
  - Moyens de promotion des contenus
  - LinkedIn et autres réseaux sociaux

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023

## ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tel: 0478725264



- Mail
- Plan de territoire commercial
  - Objectifs du plan de territoire
  - Le pipe commercial
  - Actions inbound pour les suspects
  - Actions inbound pour les prospects
  - Actions inbound pour les clients
  - Actions inbound pour l'écosystème
- Exercice Pratique dans votre contexte :
  - Définir une démarche inbound personnalisée à un prospect – Contenus à transmettre, moyens et méthode

### Organisation de la formation

#### Equipe pédagogique

Didier Fraisse

Dirigeant, Spécialiste en Stratégie et Business Model Editeurs

@ : [didierfraissee@route2business.fr](mailto:didierfraissee@route2business.fr)

Tél : 06 72 52 68 80

Anais Soragna

Responsable administratif / référent handicap

@ : [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tél : 04.78.72.52.64

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Exercices pratiques
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Support de formation papier et numérique
- Compte rendu des exercices réalisés lors de la formation

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions écrites de validation des acquis
- Formulaire de satisfaction de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

#### Accessibilité

Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise.

Pour les formations en ligne, une bonne connexion internet est indispensable.

En présentiel, les locaux sont conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP.

Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :

Anais Soragna : [@anaissoragna@route2business.fr](mailto:@anaissoragna@route2business.fr) / 0478725264

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023

## **ROUTE TO BUSINESS**

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tel: 0478725264



### **Delai d'accès à la formation**

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023