

FORMATION Business Developer

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les missions et leviers du business developer dans une organisation
- Mettre en place une stratégie de prospection multicanale et structurée
- Maîtriser les outils de génération de leads, de suivi et de relance commerciale
- Construire une posture proactive et orientée résultat dans son développement commercial

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du développement commercial, de la vente et de la croissance d'entreprise

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 680 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Le rôle du Business Developer
 - Panorama des missions, KPIs et objectifs
 - Posture, mindset et soft skills à cultiver
 - Interaction avec les équipes marketing, produit, finance...
- Stratégie de prospection
 - Définir ses cibles et segments prioritaires
 - Techniques de prospection : social selling, cold calling, emailing
 - Utilisation de LinkedIn, Lusha, Kaspr, Dropcontact, PhantomBuster...
- Lead generation et qualification
 - Lead magnets, campagnes, événements et webinaires
 - Qualification rapide : critères de scoring, signaux d'intérêt
 - Structuration des fichiers de prospection et CRM
- Outils du business developer
 - Choix et paramétrage d'un CRM
 - Automatisation des séquences de prospection
 - Tableaux de suivi, alertes et relances
- Argumentaire et pitch commercial
 - Pitchs courts et adaptés au contexte (mail, call, visio, salon...)
 - Traitement des objections et closing
 - Rédaction de messages différenciants et efficaces
- Atelier de mise en pratique
 - Construction d'une stratégie de prospection multicanale
 - Création de séquences automatisées et messages personnalisés
 - Jeux de rôle, mise en situation et feedback collectif



DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront structurer leur stratégie commerciale, générer et qualifier des leads efficacement, et améliorer leur taux de transformation grâce à une approche rigoureuse, moderne et orientée résultat.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels du digital activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux de progression individuelle : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : contact@crews-education.com