



**crews**  
Where you belong

## **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



**crews**

Where you belong

## 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
  - Pitches 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

**crews**

Where you belong

**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](mailto:handicap@crews-education.com)

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : [international@crews-education.com](mailto: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](mailto:contact@crews-education.com)