

Sourcing et prospection B to B

Objectifs de formation

- Développer des compétences en sourcing et prospection B2B afin d'optimiser la recherche de nouveaux clients et de maximiser les opportunités commerciales.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux et spécificités du sourcing B to B.
- Identifier et qualifier des prospects B to B efficacement.
- Maîtriser les outils et techniques pour sourcer des prospects de manière proactive.
- Optimiser la transformation des prospects en opportunités commerciales.

Durée : 02 jours -14 heures

Mise à jour le : 9 juin 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

1295 €

Dates :

Les 31 Aout + 01 septembre 2026

Les 30 Novembre + 01 Décembre 2026

Les 26, 27 Janvier 2027

Les 23, 24 Mars 2027

Les 11, 12 Mai 2027

Les 06, 07 Juillet 2027

Prérequis

- Aucun

Public

- Commerciaux, vendeurs techniciens, ou tout collaborateur impliqué dans la recherche et la qualification de prospects B to B.

Programme

- **Jour 1 : Comprendre et structurer le sourcing B to B Matinée : Les fondamentaux du sourcing B to B**

Présentation de la formation et attentes des participants.
Comprendre le processus de sourcing en B to B :
Différences entre B to B et B to C dans la prospection.
Identifier les cibles : comprendre les besoins des entreprises et leurs processus d'achat.
Définir son ICP (Ideal Customer Profile).
Étude des segments de marché et priorisation :
Analyse des secteurs porteurs.
Utilisation de matrices d'attractivité et d'effort (ex. matrice SWOT).
Après-midi : Les outils et techniques pour sourcer efficacement
Présentation des outils numériques pour le sourcing B to B :
CRM (ex. Salesforce, HubSpot).
LinkedIn Sales Navigator.
Bases de données professionnelles (Kompass, Dun & Bradstreet, etc.).
Techniques de recherche avancée :
Utilisation de filtres spécifiques sur LinkedIn.
Recherche Google avancée pour identifier des prospects cachés.
Exploiter les salons, événements et annuaires professionnels.
Pratique : cas concret de recherche de prospects à partir d'un secteur donné.

- **Jour 2 : Qualifier et optimiser son pipeline de prospects B to BMatinée : Qualification et gestion du pipeline**
  Critères de qualification des prospects :
  Méthode BANT (Budget, Authority, Need, Timing).
  Méthode CHAMP (Challenges, Authority, Money, Prioritization).
  Mettre en place un processus de qualification clair.
  Gestion et organisation des prospects dans un pipeline :
  Structurer ses données dans un CRM.
  Prioriser les leads en fonction de leur potentiel de conversion.
  Atelier : qualification de leads en groupe à partir de scénarios réels.
  Après-midi : Transformation des prospects en opportunités commerciales
  Construire un premier contact percutant :
  Écrire des emails et messages LinkedIn personnalisés.
  Scripts d'appels téléphoniques efficaces.
  Techniques pour capter l'attention en B to B :
  Proposer de la valeur ajoutée dès le premier échange.
  Stratégies pour obtenir un rendez-vous qualifié.

Suivi des prospects :
Planification des relances (quand et comment).
Utilisation d’outils d’automatisation pour les relances (ex. sequences d’email).
Mise en situation : simulation complète de sourcing, qualification et premier contact.

Modalités pédagogiques

- Alternance d’apports théoriques et pratiques
- Exercices d’applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l’issue de la formation
- Matériel : aucun

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l’entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- que l’information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n’appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)
- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
