

Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils et canaux phygitaux (Certificat de compétences en entreprise - CCE)

RS6951 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312, 312p, 312t
Formacode(s)	34593, 34584, 34581, 34093
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/12/2024
Date d'échéance	18/12/2029

Certificateur(s)

CCI FRANCE · SIRET : 18750002000073

Partenaires habilités

16 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 16 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CCI FORMATION-CFA IMT-ISCO	18383001700236	Former et organiser l'évaluation
CCI FORMATION CONTINUE	18263001200231	Former et organiser l'évaluation
CCI Formation pro	90007495600013	Former et organiser l'évaluation
CENTRE CONSULAIRE DE FORMATION	18640005700078	Former et organiser l'évaluation
CENTRE FORMATION CONTINUE CEPPIC	13002175100156	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE	18974211700014	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE HAUTE LOIRE	13001313900014	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE MAYOTTE	13000337900018	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE MARSEILLE-PROVENCE	18130002100019	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE PUY-DE-DOME CLERMONT AUVERGNE METROPOLE	13000772700071	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 16 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs6951-realiser-une-prospection-commerciale-efficace-avec-les-outils-et-canaux-phygitaux-certificat-de-competences-en-entreprise-cce/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le professionnel chargé de réaliser une prospection commerciale avec les outils et canaux phygitaux a pour objectif de contribuer à l'atteinte des objectifs de développement commercial et à la croissance de l'activité de son entreprise, en définissant et en mettant en œuvre les actions permettant de conquérir de nouveaux clients. Il est généralement membre du service commercial d'une entreprise (responsable commercial, technico-commercial, chargé d'affaires...), mais peut aussi être un indépendant ou à la tête d'une micro-entreprise et œuvre dans ce cas de façon totalement autonome en parallèle à son cœur de métier.

Classiquement articulée autour d'actions téléphoniques (« phoning »), physiques (« porte-à-porte », tenue de stand dans des foires ou salons...) et de marketing direct (« mailing »), la prospection commerciale mobilise dorénavant de nouveaux moyens d'action facteurs d'optimisation avec l'avènement des nouvelles technologies et de l'Internet :

- Les acheteurs (qu'il s'agisse des entreprises dans un modèle BtoB ou des consommateurs finaux dans celui du BtoC) sont dorénavant beaucoup plus actifs et vont à la recherche d'informations facilement accessibles grâce aux canaux numériques, afin de se déterminer dans leur choix. Ils sont par ailleurs très sollicités par l'afflux de messages commerciaux, ce qui peut avoir pour effet de provoquer chez eux une irritation. Aussi, une campagne de prospection efficiente doit aujourd'hui privilégier la qualité (message personnalisé) à la quantité (campagne massive) et ajoute nécessairement les canaux numériques aux canaux classiques, à la fois pour mieux connaître ses prospects (en exploitant les informations les concernant sur Internet et les réseaux sociaux) et pour mettre à leur disposition une information permettant de susciter leur intérêt et de générer des leads (par la création et l'entretien de comptes professionnels sur les réseaux, ainsi que par la prise de contact directe sur ces réseaux).
- La digitalisation de la gestion et du pilotage des actions de prospection fournit des outils robustes permettant de conduire cette activité de façon efficiente, aussi bien au niveau de la création et de l'entretien d'un fichier prospects (généralement constitué sur la base d'un logiciel CRM), que du suivi et de l'évaluation de la démarche, grâce à des fonctionnalités permettant le traitement et la visualisation des données et facilitant leur analyse et interprétation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Dans ce cadre, le professionnel chargé de réaliser la prospection commerciale de l'entreprise avec les outils et canaux phygitaux accomplit les tâches suivantes :

- 1/ La préparation de la prospection commerciale sur les canaux phygitaux
- 2/ La mise en œuvre des actions de prospection commerciale sur les canaux phygitaux
- 3/ Le suivi et l'évaluation de l'efficacité des actions de prospection commerciale conduites sur les canaux phygitaux

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant attester de compétences liées au certificat demandé qu'elle aura mises en œuvre de façon effective, ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique, en milieu professionnel ou extraprofessionnel.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Sans objet

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, VAE

Le jury de certification est constitué de 2 personnes dont un membre qualifié représentant de la CCI/ Etablissement de formation consulaire (Hors évaluateur, accompagnateur et formateur) et d'un membre qualifié représentant du monde économique.

Base légale

Date de décision	18/12/2024
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2029
Date de dernière délivrance possible	17/06/2030

Liens avec d'autres certifications

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP36395

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
CCE | CCI - Chambre de commerce et d'industrie (www.cci.fr)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6951/>

Où se former

Formations référencées	18
Organismes	11
Régions couvertes	7
Prix indicatif	1 500 € – 3 680 €
Durée	7 – 37 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	34
Parcours menés à terme	33
Taux d'achèvement	97 %
Période	06/2025 – 07/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	40
Montant total engagé	80 670 €
Coût moyen par dossier	2 017 €
Durée moyenne	34 h
Période	04/2025 – 09/2026
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	5 %
Entreprise	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.