

Booster la prospection commerciale à l'ère du digital

L'avènement d'Internet, des nouvelles technologies et des outils numériques a profondément transformé les habitudes et comportements d'achat des consommateurs, particuliers et professionnels. Selon une étude HubSpot, seulement 8% des affaires signées trouvent leur origine dans les salons, le marketing direct et la prospection téléphonique ; 92% résultent donc de recherches effectuées en ligne. Plus autonome, mieux informé, plus exigeant, et aussi plus versatile, le consommateur d'aujourd'hui entend se forger sa propre opinion et rester maître de sa décision d'achat. Autant dire que l'appel téléphonique de prospection commerciale à toute heure, au travail ou à la maison, l'exaspère de plus en plus...

Sales Digital and Marketing Manager au sein d'IBM, Vincent Costellazione découvre en 2012 à Orlando, comment utiliser LinkedIn pour du Social Selling. Cette formation révolutionne sa vision et ses méthodes de prospection commerciale. De retour en France, il adapte les méthodes américaines à notre culture francophone et les résultats vont au-delà de ses espérances, +400% de réussite !

Pour accompagner les professionnels, et notamment les commerciaux, dans la transformation digitale de leur prospection commerciale, Vincent Costellazione a décidé de partager sa méthode, ses conseils et ses outils pratiques. Il lance un pack de formation complet : [LinkedIn, La Méthode de Prospection Gagnante](#).



Vincent Costellazione dévoile ses secrets de réussite de la prospection digitale

Parce que les habitudes de consommation changent, parce que les nouvelles technologies évoluent, il est temps pour les entreprises de mettre en adéquation

leurs outils et méthodes de prospection avec les besoins et attentes des consommateurs.

Vincent Costellazione, expert en prospection digitale, souligne,

Il ne suffit plus aujourd'hui de décrocher son téléphone pour convaincre ses prospects, nous pouvons même oublier le phoning ! Nous assistons aujourd'hui à une véritable mutation de la fonction du commercial et des méthodes de prospection. Il est aujourd'hui indispensable pour les entreprises et les professionnels de savoir se saisir des nouveaux outils et vecteurs numériques pour aller à la rencontre des prospects, susciter leur intérêt et les accompagner dans leur acte d'achat.

Quand les réseaux sociaux révolutionnent la prospection commerciale

La France compte 56 millions internautes

56% des Français sont membres d'au moins un réseau social (+4 points)

84% des Français de moins de 40 ans utilisent les réseaux sociaux

(Source : « Baromètre du numérique »
2016 <http://www.credoc.fr/pdf/Rapp/R333.pdf>)

Vincent Costellazione analyse,

Les réseaux sociaux font désormais partie intégrante du paysage numérique et des habitudes des Français. Ils se servent aujourd'hui de Facebook, YouTube, Twitter, Instagram, LinkedIn, etc., pour se divertir, communiquer, s'informer, développer leurs réseaux personnels et professionnels, recueillir des avis, suivre leurs marques préférées... Les réseaux sociaux représentent donc les meilleurs canaux pour aller à la rencontre de ses prospects. Pour preuve, 78% des commerciaux déclarent avoir déjà conclu une affaire grâce aux réseaux sociaux.*

(* source : Forbes 2016)

Si de plus en plus d'entreprises sont sensibilisées au marketing digital, elles demeurent néanmoins le plus souvent désemparées face aux mutations rapides des nouvelles technologies et aux méthodes adéquates à mettre en place pour réussir la transformation digitale de leur prospection commerciale.

Vincent Costellazione confie,

Si les entreprises sont de plus en plus présentes sur les réseaux sociaux, nombre d'entre elles ne savent pas comment les utiliser pour prospecter, développer leur profil digital et augmenter de manière significative leurs ventes.



LinkedIn, La Méthode de Prospection Gagnante : une formation complète

Faire connaître facilement, sans le stress et les contraintes du phoning, ses services et/ou produits : tel est le pari que propose Vincent Costellazione de relever !

Fort d'une expérience de plus de 30 années dans la vente de produits et de services aux entreprises, et formé dès 2013 au Social Selling, Vincent Costellazione réunit aujourd'hui son expertise, ses méthodes et conseils dans un pack de formation complet : LinkedIn, La Méthode de Prospection Gagnante.

Vincent Costellazione annonce,

Il n'a jamais été aussi simple de générer des prospects que depuis l'arrivée du digital et des réseaux sociaux... à condition d'utiliser les bonnes techniques et méthodes ! La méthode que je partage dans mon pack de formation est celle que j'utilise au quotidien pour générer des leads/prospects avec les personnes de mon équipe. Dans ma formation, on ne trouve pas les grands principes du Social Selling ou de longs articles expliquant les fondations

et/ou la philosophie du Social Selling, non. Dans LinkedIn, La Méthode de Prospection Gagnante, il y a de l'opérationnel, des retours d'expériences, des guides et conseils pratiques, en bref, que du concret pour savoir utiliser facilement la prospection digitale !



Informations pratiques

Le pack LinkedIn, La Méthode de Prospection Gagnante comprend :

- l'e-book La Méthode de Prospection Gagnante;
- des modules **Training Vidéo** de cas pratiques ;
- l'e-book Vendez facilement vos services ;
- l'e-book Comment utiliser les bons mots ?

Ils ont suivi la formation...

Vincent m'a apporté une nouvelle approche commerciale de prospection, avec l'utilisation entre autres des réseaux sociaux. Il m'a fortement conseillé de la mettre en application. Avec cette nouvelle approche, j'ai dû repenser et adapter une stratégie commerciale digitale efficace. A l'aide de cette dernière j'ai pu atteindre et dépasser très largement les objectifs qui m'étaient fixés.

Pierre Cochard, Microsoft

Avez-vous lu "LinkedIn, La Méthode de Prospection Gagnante" ? Voici une formation bien réalisée que vient de publier Vincent Costellazione et que je recommande vivement. En effet, Vincent y décrit dans un langage simple mais avec beaucoup de précision comment tirer parti de LinkedIn tant sur le plan commercial que marketing. J'ai personnellement eu l'occasion de bénéficier des conseils de Vincent pendant l'élaboration de cette formation et

le constat est éloquent que ce soit pour le développement du réseau, l'identification d'opportunités et même la fidélisation des relations commerciales au travers de la participation et l'animation de groupes sur LinkedIn. Le constat est le suivant, j'ai surpassé très très très largement mon Quota !!

Francois Bourgeois, SAP Software

A propos de Vincent Costellazione



A 53 ans, Vincent Costellazione cumule plus de 30 années d'expériences, 10 en communication et Marketing, et 17 ans en vente de services et logiciels aux entreprises. En 2010, il rejoint IBM où il est en charge depuis deux ans de l'accompagnement et de la formation des partenaires IBM à l'utilisation des nouvelles techniques Digitales de prospection.

Formé aux USA, à Orlando, en 2012, à l'utilisation de LinkedIn pour du Social Selling (prospection digitale), il prend conscience du décalage entre les méthodes utilisées des deux côtés de l'Atlantique. Lui-même utilise à cette époque essentiellement la prospection téléphonique et l'envoi de mails. De retour en France, il adapte la méthode américaine à notre culture francophone, et voit ses résultats littéralement exploser, avec + de 400% de réussite !

Ayant totalement abandonné les méthodes traditionnelles de prospection, il décide en 2016 d'écrire un livre, de réaliser des vidéos, et finalement de créer un pack de formation complet afin de transmettre au plus grand nombre sa méthode : LinkedIn, La Méthode de Prospection Gagnante.

Pour en savoir plus

Site web : <http://www.digital-sales.fr>

Contact presse

Vincent Costellazione

E-mail : costellazionevincent@gmail.com

Tél. : 06 75 09 63 63