LE FRANÇAIS DES PROS®
Le site de la vraie rédaction pro.

AB LEARN

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Challenge "Prospecter grâce à l'e-mail"

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
Tout public - Toute personne ayant à produire des écrits professionnels de façon autonome et régulière dans sa pratique quotidienne.	Posséder un ordinateur ou une tablette et une connexion Internet, Utiliser le navigateur Chrome ou Firefox	Ecrits niveau Professionnel	4h00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- • Définir une stratégie de prospection • S'approprier les formules efficaces dans un e-mail de prospection • Savoir composer des modèles et les adapter

APTITUDES

Optimiser la prospection grâce à la rédaction d'emails adaptés

COMPÉTENCES

Rédactionnelles, Organisationnelles, Commerciales

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Définir une stratégie de prospection
- Suivre un plan de prospection en 5 actions
- Acquérir les formules efficaces dans les e-mails de prospection
- Savoir définir des indicateurs de réussite et des axes de progrès

METHODES MOBILISÉES

Programme de l'offre de formation - 10/11/2026 17:22:51 UTC+1

Expérimentation de la théorie par la mise en pratique immédiate Travail uniquement sur des cas concrets pour mesurer l'efficacité en réel Supports théoriques à conserver •
Certificat de réussite délivré à l'issue de la formation

MOYENS TECHNIQUES

Pour les visio-classes : un micro, une webcam et des haut-parleurs ou un casque - débit internet : descendant (1Mbps) et ascendant (1Mbps)

MOYENS D'ENCADREMENT

- Visio-classes animées par une formatrice experte - Accompagnement à distance : réponses aux questions dans le forum ou par mail

MODALITÉS D'EVALUATION

Tests intermédiaires : pour vérifier les acquisitions à l'issue de chaque chapitre Test final : score minimum requis (60%)

MODALITÉS D'ACCÈS

PMR / Pour les personnes malvoyantes : se munir d'outils adaptés / Pour les personnes malentendantes : se munir de dispositifs adaptés

DURÉE D'ACCÈS

1 à 6 semaines selon financement (direct, Opco, FNE, FSE, Pôle Emploi...)

TAUX DE REUSSITE

score final = 60 %

DÉBOUCHÉS

Métiers du tertiaire : assistant.es, conseiller.es, consultant.es, chargé.es de clientèle, commerciaux, délégués médicaux, agents, gestionnaires, postes d'accueil, de gardiennage, contrôleurs, comptables... Toutes professions libérales

Programme de l'offre de formation - 10/11/2026 17:22:51 UTC+1

Programme de l'offre de formation - 10/11/2026 17:22:51 UTC+1