

FORMAVICTOIRE
Organisme de Formation

Conquérir de nouveaux clients grâce à une prospection efficace

Dans un contexte de concurrence accrue et de sollicitations constantes, la prospection commerciale devient une activité essentielle mais souvent redoutée. Transformer cette « bête noire » en une opportunité motivante nécessite de développer des compétences spécifiques en organisation, en techniques d'approche et en gestion de la relation client.

Cette formation vous aide à maîtriser les subtilités de la prospection à travers différents canaux (téléphone, visio, face-à-face, réseaux sociaux) et à dépasser les blocages liés à cette activité. Vous apprendrez à organiser efficacement vos actions, à maximiser vos chances de succès et à entretenir un état d'esprit positif de « chasseur ».

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, responsables de la prospection.
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 2 jours (14h)
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap
<https://www.formavictoire.com/handicap/>
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1 490€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- **Tarif accompagnement individuel** : 150 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demi-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Evaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Evaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque session
- **Evaluations en fin de formation** : Evaluation des acquis
- **Evaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Evaluations après la formation** : Evaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de suivi de formation** : Conquérir de nouveaux clients grâce à une prospection efficace

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers spécifiques pour approfondir des techniques comme l'utilisation avancée des réseaux sociaux ou l'art du pitch.
- Proposer un accompagnement individuel pour perfectionner ses actions de prospection et surmonter les blocages.
- Digitaliser les supports de formation avec des vidéos interactives et des fiches pratiques pour un accès continu aux outils.
- Mettre en place des groupes de partage d'expériences entre commerciaux pour mutualiser les bonnes pratiques et les retours terrain.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Études de cas
- Serious games
- Jeux de rôles, pratiques interactives.
- Débriefings
- Apports théoriques en lien avec la pratique

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Développer des compétences et des outils pour organiser et réussir ses actions de prospection commerciale, tout en maintenant une motivation durable.

Objectifs de chaque module :

- Structurer et organiser sa prospection
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- Réussir les premiers entretiens avec des prospects
- Maintenir un suivi régulier et efficace





PROGRAMME

MODULE 1 – STRUCTURER ET ORGANISER SA PROSPECTION

- Identifier et définir ses cibles prioritaires.
- Constituer un fichier de prospection et évaluer le potentiel des prospects.
- Sélectionner les moyens de prospection adaptés : mailing, téléphone, événements, réseaux sociaux.
- **Cas pratique** : Concevoir un plan de prospection personnalisé avec l'aide de l'intelligence artificielle.

MODULE 2 – OBTENIR DES RENDEZ-VOUS DE PROSPECTION QUALIFIÉS

- Qualifier les interlocuteurs pour maximiser l'impact de la prospection.
- Créer un pitch accrocheur et adapté aux canaux utilisés.
- Surmonter les objections courantes pour maintenir l'intérêt du prospect.
- Utiliser LinkedIn pour identifier des prospects et engager la conversation.
- **Mise en situation** : Simuler un pitch sur téléphone, réseaux sociaux ou en visio.

MODULE 3 – RÉUSSIR LES PREMIERS ENTRETIENS AVEC DES PROSPECTS

- Adopter les comportements appropriés pour capter l'attention du prospect.
- Accrocher l'intérêt du prospect.
- Questionner efficacement pour identifier les besoins explicites et implicites.
- Argumenter pour convaincre et conclure positivement, quelle que soit l'issue.
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue.
- Mises en situation : Pratiquer des entretiens face-à-face ou en visio pour améliorer ses interactions.

MODULE 4 – MAINTENIR UN SUIVI RÉGULIER ET EFFICACE

- Mettre en place un plan de prospection structuré et durable.
- Développer un rythme régulier pour rester visible auprès des prospects.
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect.
- Transformer chaque client satisfait en apporteur d'affaires.
- Cultiver un mental positif pour surmonter les périodes de rejet ou de démotivation.
- **Cas pratique** : Élaborer un plan de suivi personnalisé pour entretenir les relations avec les prospects.

