

Formation Apprendre à prospecter efficacement



Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe ou en individuel.



Formation complète : 14 heures de formation + 30 jours de suivi personnalisé.

Prix **inter** : 1250€ H.T Forfait **intra** 2500€ H.T (Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Dirigeants et entrepreneurs (TPE/PME)
- Cadres / responsables commerciaux / business developers
- Commerciaux et chargés d'affaires
- Équipes commerciales (inter ou intra)



Prérequis :

Disposer d'une offre (produit/service) et d'une cible commerciale définies, afin de pouvoir appliquer les exercices à son activité dès la formation.

PROGRAMME

AVANT

- Questionnaire de positionnement : objectifs, niveau, contexte, cibles actuelles
- Diagnostic express : pipeline actuel, canaux utilisés, points de blocage
- Auto-évaluation : aisance prospection, outils, organisation commerciale

PENDANT

Jour 1 – Prospection “physique” : capter l'attention et obtenir des rendez-vous

- Clarifier son objectif commercial : volume, qualité, cycle de vente, indicateurs
- Définir sa cible : ICP (client idéal), segments prioritaires, critères de qualification
- Construire une proposition de valeur qui déclenche l'intérêt (pitch 30 sec + pitch 2 min)
- Prospection terrain & relationnelle : réseau, partenaires, recommandations, événements
- Prospection téléphonique : structure d'appel, prise de rendez-vous, gestion des objections
- **Ateliers pratiques :**
 - **Construire une liste de prospects qualifiés**
 - **Écrire et tester son pitch (feedback collectif)**
 - **Script d'appel + entraînement en mise en situation**

Jour 2 – Prospection digitale : attirer, engager, convertir

- Les fondamentaux du digital pour générer des prospects : crédibilité, visibilité, réassurance
- LinkedIn & social selling : optimiser son profil, identifier ses cibles, approches efficaces
- E-mail de prospection : structure, personnalisation, relances, séquences simples
- Organiser et suivre son pipeline : tableau de bord, routines, relances, CRM "léger"
- Construire un plan de prospection multicanal (30 jours) : actions, volume, timing, suivi
- **Ateliers pratiques :**
 - Créer une séquence de messages (LinkedIn + email + relance)
 - Mettre en place un tableau de suivi pipeline
 - Élaborer son plan d'actions 30 jours (objectifs + métriques + priorités)

APRES

- Plan d'action opérationnel : "quoi faire, quand, comment" sur 30 jours
- Kit de mise en œuvre : scripts, modèles de messages, check-lists, tableau de suivi
- Évaluation à froid (à J+30) : ce qui a été mis en place, ajustements, progrès



Objectif de la formation

- **Connaître et appliquer les méthodes de prospection physique** (réseau, recommandation, téléphone, terrain)
- **Connaître et appliquer les méthodes de prospection digitale** (LinkedIn, email, multicanal)
- **Utiliser les bases du digital pour attirer et engager des prospects** (visibilité, réassurance, séquences simples)
- **Définir une cible prioritaire et un argumentaire orienté valeur**
- **Mettre en place un process de prospection duplicable** (pipeline, relances, indicateurs)



Modalités d'évaluation

- **Avant :** questionnaire de positionnement + recueil des besoins
- **Pendant :** évaluations formatives (quiz courts, exercices, mises en situation)
- **Fin de formation :** évaluation sommative via une mise en situation (plan de prospection + pitch + séquence multicanale)
- **Auto-évaluation :** progression perçue et plan d'amélioration individuel
- **Satisfaction :** questionnaire de satisfaction à chaud



Intervenants

Formation animée par un(e) formateur(trice)-consultant(e) expert(e) en développement commercial, prospection multicanale et acquisition digitale, avec expérience terrain auprès de TPE/PME.



Points forts de la formation

- Une méthode structurée et duplicable : vous repartez avec un plan clair et des routines simples
- 80% de pratique : entraînements, feedback, cas concrets, outils applicables immédiatement
- Une prospection multicanale (terrain + digital) adaptée aux TPE/PME
- Des livrables "prêts à l'emploi" pour gagner du temps dès le lendemain



QUALITÉ DE FORMATION

Formation certifiée Qualiopi, prise en charge possible le jusqu'à 100%