



Programme de formation

Prospection commerciale

Développer une démarche proactive, structurée et efficace

Prospection commerciale

Développer une démarche proactive, structurée et efficace

La prospection est à la fois l'un des leviers les plus déterminants et les plus exigeants de la performance commerciale.

Pour dépasser les résistances, capter l'attention et obtenir des rendez-vous qualifiés, les équipes doivent maîtriser des méthodes éprouvées, des messages percutants, et une posture confiante et assertive.

En travaillant sur les situations réelles des participants (phoning, emails, réseaux sociaux, approche terrain), cette formation les aide à :

- structurer une démarche de prospection moderne et multicanale,
- créer des messages qui suscitent réellement l'intérêt,
- prendre le leadership en situation de résistance,
- gérer les refus, objections et silences sans perdre le fil,
- sécuriser des rendez-vous qualifiés qui débouchent sur de vraies opportunités.

L'objectif : accroître le volume et la qualité du pipeline commercial avec plus d'aisance et de confiance.

PROSPECTION COMMERCIALE

OBJECTIF DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, les participants sauront élaborer une stratégie de prospection ciblée en utilisant différents canaux (email, social selling, téléphone), rédiger un message d'accroche à fort impact client, conduire un entretien de prospection en mode assertif, traiter les résistances et refus

CONTENU DETAILLÉ

1. Les enjeux et défis de la prospection

- Comprendre pourquoi elle est vitale
- Saisir pourquoi la difficulté augmente
- Identifier différentes situations de vente

2. Définir sa stratégie de prospection

- Prioriser segments, comptes et interlocuteurs
- Dimensionner les efforts de prospection et définir une cadence réaliste

3. Préparer efficacement sa prospection

- Collecter les informations utiles
- Construire des messages à fort impact
- Décliner des variantes par persona et canal

4. Réussir le premier contact

- Capter l'attention en quelques secondes
- Engager un échange bref, clair et utile
- Saisir les enjeux avec des questions ciblées

5. Gérer les résistances pour avancer

- Comprendre la nature des résistances
- Traiter avec une posture assertive
- Sécuriser les prochaines étapes

PUBLIC CONCERNÉ

Tous les professionnels de la vente chargés d'ouvrir de nouveaux comptes : business developer, commerciaux ...

DURÉE ET FORMAT

Standard : 2 jours (14 heures) en présentiel
Alternative : 4 x 3,5 heures en distanciel

PRÉREQUIS

Aucun prérequis. Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant renforcer son efficacité en prospection

MÉTHODES DE TRAVAIL

- Alternance d'apports techniques et de mises en situation
- Travail sur les cas réels des participants (ciblage, messages, scripts)
- Analyse des résistances, modélisation du traitement en mode assertif
- Atelier phoning (si pertinent), rédaction d'emails, simulations d'entretien
- Remise d'outils : checklist de préparation, canevas de messages, scripts d'entretien, banque d'objections