

**FORMATION**

**PROSPECTION COMMERCIALE**



Créé par la société L&A Compétences

# Formation

## Prospection commerciale efficace

Durée : 7 heures (1 journée)

Public : Commerciaux, chargés de développement, étudiants en formation commerciale

Prérequis : Aucun prérequis spécifique

Modalités : Présentiel ou distanciel

### Objectif général de la formation

Développer les compétences des participants pour identifier, contacter et convertir des prospects en rendez-vous commerciaux qualifiés.

### Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les cibles de prospection pertinentes
- Structurer une démarche de prospection commerciale
- Construire un argumentaire de prospection efficace
- Utiliser différents canaux de prospection
- Traiter les objections des prospects
- Obtenir des rendez-vous commerciaux qualifiés

### Compétences visées

- Organiser une stratégie de prospection
- Qualifier des prospects
- Construire un discours commercial
- Utiliser les techniques de prise de contact
- Conduire un entretien de prospection
- Transformer un contact en rendez-vous

### Méthodes pédagogiques

Apports théoriques - Ateliers pratiques - Jeux de rôle - Études de cas - Travail individuel et collectif

### Modalités d'évaluation

- Avant la formation : Questionnaire de positionnement
- Pendant la formation : Exercices pratiques - Mises en situation
- Fin de formation : Quiz d'évaluation - Validation des acquis

### Moyens pédagogiques

Support de formation - Études de cas - Paperboard ou tableau - Supports numériques - Simulations d'appels commerciaux

# **PROGRAMME DE LA FORMATION**

## **Module 1 : Comprendre les enjeux de la prospection commerciale – Durée : 1h**

### **Contenu**

- Les enjeux du développement commercial
- Le cycle de vente
- Différence entre prospect, lead et client
- Les sources de prospection (réseau, digital, recommandations)

### **Méthodes pédagogiques**

- Apports théoriques
- Questions / réponses
- Quiz

## **Module 2 : Identifier et qualifier ses prospects – Durée : 1h30**

### **Contenu**

- Définir son client cible (persona)
- Segmenter sa base de données
- Méthodes de qualification des prospects :
  - méthode SONCAS
  - méthode BANT
- Construire un fichier de prospection

### **Atelier pratique**

- Création d'un profil de client idéal

## **Module 3 : Construire un argumentaire de prospection – Durée : 1h**

### **Contenu**

- Les étapes d'un script de prospection
- Construire sa proposition de valeur
- Les techniques pour capter l'attention
- Structurer un pitch commercial

### **Exercice**

- Création d'un pitch de prospection de 30 secondes

## **Module 4 : Les techniques de prospection multicanale – Durée : 1h30**

### **Contenu**

- Prospection téléphonique
- Prospection email
- Prospection LinkedIn
- Social selling
- Organisation d'une campagne de prospection

### **Atelier**

- Rédaction d'un email de prospection

## **Module 5 : Traiter les objections – Durée : 1h**

### Contenu

- Les objections fréquentes en prospection
- Les techniques de réponse
- Écoute active et reformulation
- Transformer une objection en opportunité

### Mise en situation

- Jeu de rôle : appel de prospection

## **Module 6 : Obtenir un rendez-vous commercial – Durée : 45 min**

### Contenu

- Techniques de conclusion
- Proposer un rendez-vous efficacement
- Sécuriser l'engagement du prospect

### Simulation

- Prise de rendez-vous avec un prospect

## **Module 7 : Plan d'action individuel – Durée : 15 min**

- Définition d'objectifs de prospection
- Organisation de son plan d'action commercial