

PROGRAMME DE FORMATION

" Prospecter et gagner de nouveaux clients "

Durée : 2 jours soit 14 heures

Modulable selon les thèmes à aborder et le nombre de participants à former

Tarif minimum indicatif : 40€/H soit 560 € TTC

Formation dispensée à partir de 5 personnes minimum

Effectif limité à 10 personnes.

OBJECTIFS

- Organiser son action de prospection de manière efficace
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur
- Structurer un discours percutant et professionnel

Profil : Commerciaux, chargés d'affaires, responsables développement, indépendants

PRÉREQUIS:

Aucun

DATES

du au

HORAIRES DE FORMATION

De 9 heures à 17 heures

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Questionnaire de positionnement, feuille d'émargement, d'exercices pratiques, des questionnaires, document d'évaluation de satisfaction à chaud et à froid (1 mois) attestation de formation, certificat de réalisation individualisé.

MODALITES D'ÉVALUATION ET SANCTION

AVANT : Une analyse en amont est faite pour adapter la formation aux besoins réels du participant.

PENDANT : Un réveil pédagogique, chaque début de journée, propose un débriefing de la veille pour repérer les écarts éventuels. Si besoin, une formalisation viendra réguler les points soulevés.

Afin d'évaluer si les connaissances acquises pendant la formation sont correctement assimilées et faciliter la transférabilité sur le poste de travail, chaque stagiaire est évalué individuellement à l'aide :

- D'ateliers participatifs / mise en situation
- De mises en pratique
- Des sessions de questions-réponses

Un point en fin de journée de formation recueillera les impressions des participants.

EVALUATION FINALE : Une évaluation à la fin de la semaine validera votre niveau en sortie de formation.

Les outils d'évaluation seront :

- QCM
- Mise en situation

Vous devrez justifier d'au moins 70% de bonnes réponses pour un avis favorable.

À l'issue de la formation, chaque participant recevra une attestation de formation et un certificat de réalisation individualisé, attestant de son engagement et de ses compétences acquises durant le cursus

Un questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation mesurera votre satisfaction.

APRÈS : Nous reviendrons vers vous (1 mois après la formation) pour évaluer l'impact du dispositif de formation dans votre quotidien professionnel.

MODALITES TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Des supports pédagogiques sont remis par mail à chaque participant :

- Supports de cours utilisés pendant la semaine (PDF, vidéos, Powerpoint...)
- Une salle de formation avec paperboard, vidéoprojecteur
- D'un intervenant spécialisé dans la gestion de réseaux sociaux

HÉLIOS s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active avec des exercices pratiques et personnalisés, qui permettent l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Chaque étape de la formation se fait en privilégiant :

- ✓ Les échanges avec les participants
- ✓ Des exercices pratiques pour une meilleure assimilation des données transmises.

LIEU DE FORMATION

La formation est dispensée en présentiel en INTRA entreprise ou dans nos locaux situés au 8 rue de l'est à Boulogne Billancourt.

Cependant selon le nombre de candidats un local aménagé peut être loué à une autre adresse.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Le programme sera diffusé sur le site : **helios-formations.com**
- Inscription via une commande sur papier à en-tête de votre société ou via la signature du devis qui vous a été adressée par mail
- Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

Toutes les inscriptions seront au préalable étudiées afin de déterminer la faisabilité de votre projet. Le démarrage de la formation est de 15 jours après la signature du contrat ou de la convention.

CONTACT

Nérимène BJIR : référente pédagogique, administrative et référente handicap

ACCESSIBILITÉ

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions.

En intra-entreprise : il appartient au client de s'assurer que les locaux soient conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

CONTENU DE LA FORMATION

- Accueil, présentation du formateur et des stagiaires.
- Présentation du programme, des objectifs et des méthodes utilisées.
- Définition du cadre formatif
- Positionnement

➤ Jour 1 : Structurer et préparer sa prospection (7h)

1. Comprendre les enjeux de la prospection aujourd'hui (1h)

- Pourquoi prospecter ?
- La prospection dans le cycle de vente
- Tendances et attentes des prospects en 2025

2. Définir ses cibles et bâtir sa base de prospection (1h30)

- Identifier son client idéal
- Créer une base de données efficace
- Segmenter pour mieux adapter son message

3. Organiser son action commerciale (2h)

- Planifier ses temps de prospection
- Choisir les bons canaux : téléphone, email, LinkedIn, etc.
- Utiliser un tableau de bord pour suivre ses relances

4. Préparer ses outils et son discours (2h30)

- Structurer un script d'appel fluide et convaincant
- Rédiger un email d'approche qui donne envie de répondre
- Préparer ses arguments différenciateurs

➤ Jour 2 : Obtenir des RDV et faire la différence (7h)

1. Savoir passer les barrages et décrocher un rendez-vous (2h)

- Techniques pour capter l'attention rapidement
- Réussir les 30 premières secondes
- Traiter les objections dès le premier contact

2. Mener un entretien de prospection impactant (2h)

- Créer la confiance en quelques minutes
- Poser les bonnes questions pour qualifier le besoin
- Donner envie sans forcer : posture de conseil

3. Convaincre un prospect de changer de fournisseur (1h30)

- Comprendre les freins au changement
- Mettre en avant sa valeur ajoutée sans critiquer la concurrence
- Créer un déclencheur de décision

4. Entraînements pratiques + plan d'action personnel (1h30)

- Jeux de rôle : prospection téléphonique et en face à face
- Feedback collectif et individuel
- Élaboration d'un plan de prospection sur 1 mois

Résultats attendus

- ☐ Structurer son activité de prospection de façon rigoureuse
- ☐ Obtenir plus facilement des rendez-vous avec des prospects qualifiés
- ☐ Se différencier et **créer l'envie de travailler avec vous**
- ☐ Gagner en impact et en confiance lors des premiers échanges

DATES

.....

HORAIRES DE FORMATION

De 8h00 à 12h00 et de 13h00 à 16h00