

Prospection commerciale



Cette formation vise à identifier des prospects intéressants et mener une action commerciale ciblée

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Maîtriser les méthodes éprouvées pour préparer, organiser et effectuer sa prospection commerciale**
- **Capter son interlocuteur en se présentant efficacement : le Pitch elevator**
- **Travailler son mental**

PROGRAMME

1. Pourquoi prospecter ?

- Un acte vital
- Un acte permanent

2. Les 3 techniques les plus usitées en prospection clients

- La prospection par e-mail avec tracking
- La recommandation
- Le phoning commercial B to B et B to C

3. Quelle technique de prospection pour quelle cible ?

- La méthode CARRE

4. Prospection B to B ou B to C

- Les méthodes pour prospecter une entreprise ou un particulier
- Les outils pour piloter et suivre sa prospection
- Les outils de la GRC (Gestion de la Relation Client)
- Les outils Microsoft (Excel et Outlook)
- Les critères indispensables de suivi

5. La mesure des résultats

- Pourquoi?
- Comment?

6. Pour chaque technique

- Les fondamentaux de l'organisation
- La marche à suivre
- Les pièges et les erreurs à éviter
- Les "plus" gagnants

Durée

14 HEURES

Tarif

700 €

Pré-requis

Aucun

Profil du stagiaire

Tout public

Délai d'accès

**2 à 4 semaines selon
financement**

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et
techniques

**-Accueil des stagiaires dans une
salle dédiée à la formation.**

-Exposés théoriques

-Etude de cas concrets

-Quiz en salle

**-Mise à disposition en ligne de
documents supports à la suite de
la formation.**

Évaluation de la formation

-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

**-Formulaires d'évaluation de la
formation.**

**-Certificat de réalisation de
l'action de formation.**



Mise à jour

Juin 2025



Taux de satisfaction de nos
stagiaires (juin 2025 - juin 2026)

93%