





Programme de la formation

Prospection - Je gère, j'agis

-  Classe virtuelle
-  10,5 heures sur 1,5 jour(s)
-  Tout public · De 4 à 10 participants
-  725 € HT / 870 € TTC par participant

Profil des participants

- Consultants - Entrepreneurs – Indépendants – Chef d'entreprise – Gérant

Prérequis

Consultant sur le point lancer son activité ou être à son compte

Objectifs

Jour 1 : Apprendre aux participants les leviers de la motivation pour prospecter, faire un point sur leur offre et leur marché, apprendre les bases du pitch et pitcher

Jour 2 : savoir sélectionner les canaux et moyens de prospection adaptés à leur offre, organiser sa prospection, créer les bases du plan d'actions de prospection, découverte du tunnel de prospection, jeux de rôle

Jour 3 : Découvrir les trois fondamentaux de la prospection : la qualification des besoins, l'écoute active et la reformulation. Jeux de rôle.

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

- Savoir clarifier son offre
- Savoir pitcher son offre pour être impactant
- Savoir sélectionner les canaux de prospection adaptés à son marché
- Savoir prioriser les actions à mettre en place dans son plan de prospection
- Savoir qualifier les besoins du client et lui présenter une offre en adéquation

Contenu

I - LA MOTIVATION

- Point sur le niveau de motivation des participants et leur état d'esprit
- Les freins à lever pour repousser ses limites
- Les croyances et la réalité



- Préparation du pitch et simulations de pitch

II - OPTIMISATION DU TEMPS DE TRAVAIL

- La procrastination
- Le pouvoir de la clarté
- L'organisation : Agenda focus, les rv de point avec soi-même

III - L'OFFRE DE SERVICE

- Adéquation Client – Offre – Marché
- Le Pitch
- Clarifier ses activités, son offre
- Les tunnels de prospection
- Jeux de rôles de prise de contact

IV - CANAUX ET MOYENS DE PROSPECTION

- Points sur les différents canaux en fonction des cibles
- Quels moyens utiliser pour toucher ses cibles ?

V - QUALIFICATION DES BESOINS

- Technique de qualification des besoins
- Ecoute active
- Technique de reformulation
- Jeux de rôle de présentation de son offre

Pédagogie et organisation

- Méthodes pédagogiques

Pédagogie participative

Les bases théoriques

Auto-évaluation

- Matériel pédagogique :

Supports de gestion du temps

Supports de plan d'action

Mind Mapping

Matrice d'auto évaluation



Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Test de positionnement en amont : Oui
- Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices...)	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage...)	
Clarification de l'offre	Exercices appliqués	Comparaison de l'offre avant – après	
Pitch	Simulation	Respect des règles techniques	
Qualification des besoins	Jeux de rôle	Respect des règles techniques	

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud) OUI
- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement) 1mois après la formation

Mode de validation

Attestation de fin de formation

Modalités et délai d'accès

- Conditions d'accueil : Conditions d'accueil : Envoi de la convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires et annexe « Conditions sanitaires COVID-19 ».
- Délai d'accès : Au plus tard 3 jours avant la date de début de la formation.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Isabelle Vitalis

- Expérience de plus de 20 ans comme Directrice Commerciale et Marketing au sein de PME et de grands groupes
- Fondatrice des Ateliers Vitality
- Mentoring d'indépendants et naturopathe



Prochaines sessions

Du 02/07/2026 au 03/07/2026 à distance Du 24/09/2026 au 25/09/2026 à distance Du 19/11/2026 au 20/11/2026 à distance

Évaluations

50 inscriptions depuis le 04/04/2024

Taux d'acquisition des compétences :  **85 %** (50 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.5/5** (35 évaluations)