





Programme de la formation

Prospecter avec méthode et efficacité

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant · De 4 à 10 participants
-  Sur devis

Description courte

Cette formation s'adresse aux professionnels ou indépendants souhaitant développer des compétences en prospection commerciale.

Profil des participants

Commerciaux, assistants commerciaux, directeurs commerciaux.
Indépendants ayant une activité commerciale.

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire pour le suivi de cette formation.

Objectifs

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Définir des segments de prospects pertinents (persona, ICP) et adopter pour chacun une méthode de prospection adaptée.
- Créer des trames de prospection écrites ou orales percutantes (AIDA, elevator pitch).
- Bâtir une relation de confiance avec ses prospects en appliquant des techniques d'écoute active et de gestion des objections.
- Suivre et adapter ses performances de prospection en s'appuyant sur des KPI et des outils pertinents.

Aptitudes et compétences visées / attestées

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Définir des segments de prospects pertinents (persona, ICP) et adopter pour chacun une méthode de prospection adaptée.
- Créer des trames de prospection écrites ou orales percutantes (AIDA, elevator pitch).
- Bâtir une relation de confiance avec ses prospects en appliquant des techniques d'écoute active et de gestion des objections.
- Suivre et adapter ses performances de prospection en s'appuyant sur des KPI et des outils pertinents.

Contenu

1. Identifier ses prospects :

- Utiliser des outils d'analyse stratégique pour comprendre le marché : SWOT, PESTEL, matrice ABC.
- Définir ses prospects type (persona) et son ICP (Ideal Customer Profile)

2. Concevoir ses actions de prospection :

- Définir une proposition de valeur adaptée pour chaque segment de prospect (USP)
- Créer un pitch écrit ou oral impactant pour ses actions de prospections (AIDA, Elevator pitch).
- Mettre en place des outils de veille, de social selling et de collecte de données.

3. Créer une relation de confiance avec ses prospects :

- Comprendre les profils DISC pour adapter son discours à son prospect.
- S'approprier des techniques de gestion des objections et d'écoute active.

4. Piloter ses actions de prospection :

- Définir des indicateurs pertinents (KPI) pour ses actions de prospection.
- S'approprier les techniques d'A/B Testing pour optimiser ses approches.
- S'approprier une méthode de suivi et de planification de ses actions de prospection.

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques en présentiel : méthode interrogative, méthode participative, méthode active.

Cette formation comporte de nombreux exercices de mise en application.

Matériel pédagogique : fiches d'observations, post-it, paperboard, jeux de cartes, feeling cards, jeux de rôles.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Test de positionnement en amont (obligatoire).

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation	Critère d'évaluation
Créer un persona et définir un profil ICP.	Concevoir des buyer persona adaptés à ses enjeux de prospection.	<p>Non évalué = n'a pas réalisé l'exercice.</p> <p>Non acquis = exercice réalisé, mais le livrable n'est pas pertinent.</p> <p>En cours d'acquisition = exercice réalisé, mais le livrable peut être amélioré.</p> <p>Acquis = exercice réalisé avec un livrable pertinent.</p>
Concevoir un script de prospection efficace.	Etablir un script de prospection en respectant la méthode AIDA.	<p>Non évalué = n'a pas réalisé l'exercice.</p> <p>Non acquis = exercice réalisé, mais le livrable n'est pas pertinent.</p> <p>En cours d'acquisition = exercice réalisé, mais le livrable peut être amélioré.</p> <p>Acquis = exercice réalisé avec un livrable pertinent.</p>
Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)		

Mode de validation

Attestation de participation à la formation.

Financements possibles

Cette formation est éligible au financement par les OPCO.

Modalités et délai d'accès

Inscription par l'entreprise au plus tard 2 semaines avant le 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

- Yohan Boilleaut, 10 ans d'expertise en vente dans le retail, puis en tant que KAM chez Orange Business. Responsable de la stratégie de formation des équipes commerciales B2B Grand Est chez Orange Business.
- Expertise : management commercial des grands comptes.
- Diplômes : Master 2 en management – école de commerce SKEMA Business School.
- Coach professionnel certifié ICF/RNCP-SIMACS.
- Certification codéveloppement en cours avec le CECODEV.