FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Prospecter pour gagner de nouveaux clients

Le 10/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Identifier et analyser son marché cible et ses opportunités.
- Construire un plan de prospection structuré et efficace.
- Maîtriser les techniques pour capter l'attention et engager les prospects.
- Savoir gérer les objections et transformer les prospects en clients.
- Mettre en place un suivi pour optimiser la conversion et fidéliser les nouveaux clients.

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1 : Préparer et structurer sa prospection

Matin : Comprendre les bases de la prospection commerciale

- Identifier les enjeux de la prospection dans le développement commercial.
- Définir son marché cible : segmentation et analyse des besoins clients.
- Élaborer le profil de son client idéal (buyer persona).
- Choisir les canaux de prospection adaptés à son secteur et à ses objectifs.

Après-midi : Construire une stratégie de prospection efficace

- Définir des objectifs clairs et mesurables.
- Construire un argumentaire percutant et adapté à chaque cible.
- Préparer ses outils de prospection : scripts d'appels, emails, supports de présentation.
- Atelier pratique : création d'un plan de prospection personnalisé.

Jour 2 : Techniques et pratiques pour réussir sa prospection

Matin : Techniques pour capter l'attention et engager les prospects

- Préparer et réussir ses appels de prospection.
- Techniques pour capter l'attention en quelques secondes.
- Maîtriser l'art de poser les bonnes questions pour découvrir les besoins des prospects.
- Gérer les objections avec assurance et transformer les "non" en opportunités.
- Atelier pratique : simulations d'appels et retour d'expériences.

Après-midi : Suivi et conversion des prospects en clients

- Mettre en place un processus de suivi efficace pour maintenir l'intérêt des prospects.
- Utiliser les outils CRM pour organiser et suivre ses actions de prospection.

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Développer une relation de confiance avec les prospects pour faciliter la conversion.
- Mesurer et analyser les résultats de sa prospection pour ajuster ses stratégies.
- Atelier pratique : élaboration d'un plan de suivi et de conversion des prospects.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Connaître la fonction commerciale

PUBLIC VISE

Cette formation s'adresse aux vendeurs, commerciaux et technico-commerciaux, chargés et ingénieurs d'affaires

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.