FORMASUITE

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## Maîtriser l'Art de la Prospection et de la Prise de Rendez-vous

**Le 07/11/2026**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Se préparer et élaborer un discours efficace.
- Franchir les barrages au téléphone et obtenir le bon interlocuteur.
- S'entraîner aux techniques de prise de contact et de communication.
- Travailler sa force de conviction pour obtenir un rendez-vous.
- Améliorer ses compétences en prospection téléphonique.

### 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**

**Matin**

Introduction à la prospection et à la prise de rendez-vous

- Importance de la prospection dans le développement commercial
- Définir les objectifs de la prospection téléphonique

Se préparer et élaborer un discours efficace

- Identification des cibles et segmentation du marché
- Techniques pour élaborer un script d'appel percutant
- Adaptation du discours en fonction des interlocuteurs

**Après-midi**

Franchir les barrages au téléphone et obtenir le bon interlocuteur

- Comprendre les différents types de barrages (secrétaires, assistants, etc.)
- Techniques pour contourner les barrages et atteindre le décideur
- Utilisation de la voix et du ton pour convaincre

**JOUR 2**

**Matin**

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

S'entraîner aux techniques de prise de contact et de communication

- Techniques d'écoute active et de reformulation
- Gestion des objections et des refus
- Mise en situation : jeux de rôle et simulations d'appels

**Après-midi**

Travailler sa force de conviction pour obtenir un rendez-vous

- Argumentation persuasive et techniques d'influence
- Stratégies pour conclure l'appel et fixer un rendez-vous
- Analyse des appels réalisés et feedback personnalisé

Conclusion et évaluation

- Bilan des compétences acquises
- Plan d'action individuel pour améliorer la prospection téléphonique

**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

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

- 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
- 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.