

# Prospection et prise de contact

La prospection ne repose plus uniquement sur des scripts ou des volumes d'appels, mais sur la capacité à capter l'attention et engager une vraie conversation.

Cette formation vous permet d'adopter une approche plus fine et plus efficace pour transformer vos premiers contacts en opportunités concrètes.

Cours Pratique de 3 jours

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

---

Travail à partir de situations réelles issues du terrain, mises en situation et jeux de rôle, partage d'expériences entre participants, apports directement applicables.

PARTICIPANTS	Commerciaux, commerciaux sédentaires, assistant(e)s commerciaux, téléconseillers, vendeurs et chargés de prospection.
COMPÉTENCES DU FORMATEUR	Les intervenants sont des professionnels expérimentés, alliant expertise terrain et maîtrise des pratiques pédagogiques. Ils accompagnent régulièrement des équipes en entreprise et adaptent leurs interventions aux réalités opérationnelles des participants. Leur approche repose sur le partage d'expérience, des cas concrets et une forte orientation résultats.
MODALITÉS D'ÉVALUATION	L'acquisition des compétences est appréciée tout au long du parcours à travers des mises en situation, des exercices pratiques et des échanges avec le formateur. Un positionnement en début de formation permet d'identifier les attentes, tandis qu'un bilan en fin de parcours vient mesurer les progrès réalisés et les axes de développement.
MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES	La formation s'appuie sur une pédagogie active, centrée sur l'expérience des participants et l'application concrète des concepts abordés. Les séquences alternent apports ciblés, mises en pratique, études de cas et échanges collectifs. Les participants sont régulièrement sollicités pour analyser leurs propres situations professionnelles et expérimenter de nouvelles approches. L'ensemble du dispositif favorise l'implication, l'interaction et le transfert des acquis en situation de travail.
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	<p>Contactez nos référents handicap :</p> <p>baptistegaldemar@formeformation.com zinebzahidi@formeformation.com</p> <p>Nous étudierons votre demande avec attention afin de vous proposer des solutions adaptées.</p>

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

---

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Structurer une démarche de prospection efficace.
- Créer un premier contact pertinent et différenciant.
- Adapter son approche selon les profils de prospects.
- Susciter l'intérêt dès les premières secondes.
- Obtenir des rendez-vous qualifiés.

## LE PROGRAMME

---

### 1. Structurer une démarche de prospection efficace

Clarifier ses cibles et ses priorités

Identifier les bons canaux de contact

Préparer ses approches en fonction du contexte

**Cas pratique** : définition d'une stratégie de prospection adaptée à son activité

### 2. Réussir ses premiers messages et capter l'attention

Construire un message clair et impactant

Se différencier dès le premier contact

Éviter les approches génériques

**Cas pratique** : rédaction et amélioration de messages de prospection (mail, LinkedIn, téléphone)

### 3. Engager une conversation et susciter l'intérêt

Poser les bonnes questions pour comprendre rapidement

Créer un échange naturel et fluide

Identifier les signaux d'intérêt ou de blocage

**Cas pratique** : simulation d'un premier échange avec un prospect

#### **4. Gérer les objections et maintenir le contact**

Comprendre les résistances sans se braquer

Répondre avec justesse et pertinence

Relancer efficacement sans être intrusif

**Cas pratique** : entraînement à la gestion des objections en prospection

#### **5. Transformer le contact en rendez-vous**

Identifier le bon moment pour proposer un échange

Formuler une proposition claire et engageante

Sécuriser la prise de rendez-vous

**Cas pratique** : simulation complète d'un cycle de prospection jusqu'à la prise de rendez-vous