

Prospection et prise de contact : transformer un échange en opportunité

Aujourd'hui, la prospection ne se joue plus dans le volume de messages envoyés, mais dans la capacité à créer un échange pertinent dès le premier contact.

Cette formation vous aide à affiner votre approche, à capter l'attention et à transformer vos premiers échanges en opportunités concrètes.

Cours Pratique de 2 à 5 jours

Prix 2026/27 1 590€ HT

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, technico-commerciaux, assistants commerciaux et chargés de relation client.
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</p> <p>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 approche de prospection adaptée à son contexte

Créer des premiers contacts qui suscitent l'intérêt

Engager des conversations utiles et naturelles

Réagir face aux objections et aux silences

Transformer un échange en rendez-vous qualifié

LE PROGRAMME

1. Préparer ses prises de contact avec pertinence

Clarifier ses cibles et ses priorités

Comprendre les enjeux de ses prospects

Adapter son approche selon le contexte

Cas pratique : construction d'un plan de prospection personnalisé

2. Capter l'attention dès les premiers messages

Sortir des approches génériques

Formuler un message clair et engageant

Créer un premier contact qui donne envie de répondre

Mise en situation : travail sur des messages réels (mail, LinkedIn, téléphone)

3. Engager une conversation utile

Passer du message à l'échange

Poser des questions qui ouvrent la discussion

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 lien

Comprendre les réactions du prospect
Répondre sans insister inutilement
Relancer de manière naturelle et pertinente

Mise en situation : gestion d'objections en prospection

5. Transformer l'échange en opportunité concrète

Identifier le bon moment pour proposer un rendez-vous
Formuler une proposition claire et simple
Sécuriser la suite de l'échange

Cas pratique : simulation complète jusqu'à la prise de rendez-vous