

# Entraînement intensif aux outils de la prospection commerciale

Performance commerciale - Relation client - 2025

## La formation en résumé

70 % des opportunités se jouent sur la qualité de la prospection. Cette **formation immersive et pratique** vous entraînera aux techniques avancées de phoning, emailing et prospection digitale. Maîtriser ces différents modes d'approche est indispensable pour **augmenter vos taux de conversion**. Apprenez à personnaliser vos interactions et à surmonter les objections. Grâce à notre formation, vous saurez déployer des méthodes éprouvées et transposables, adaptées à chaque canal et à chaque profil de prospect.

### Objectifs :

- Connaître et mettre en œuvre les différentes techniques d'approche en prospection (phoning, email, réseaux sociaux, face-à-face).
- S'entraîner aux différents modes d'approche avec un focus sur la personnalisation des messages et l'adaptation aux besoins du prospect.
- Savoir gérer les objections et conclure efficacement une conversation ou un échange avec un prospect.
- Développer la confiance et acquérir des compétences pour convaincre et transformer un prospect en client.

### Participants :

- Commerciaux, chargés de relation clients
- Dirigeants d'entreprise, créateurs ou porteurs de projets
- Toute personne chargée du développement commercial de l'entreprise

### Prérequis :

Cette session ne nécessite aucun pré-requis particulier.

**1 435 €**

(non assujetti à la TVA)



**2 jours**



(14 heures)



Parcours / Cycle



Mises en situation

## Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 18/06, 19/06
- 20/11, 21/11

## Le contenu

### Différentes techniques traditionnelles d'approche

- Découverte des différents modes d'approche
- Phoning, emailing, réseautage via réseaux sociaux professionnels, et face-à-face
- Points forts et limites de chaque approche en fonction des situations.
- Construire son argumentaire de prospection en fonction du réseau choisi
- Construire son argumentaire commercial en fonction des personas, des secteurs et des différents canaux
- Techniques pour rendre les accroches plus percutantes et pertinentes en valorisant son offre

### Entraînement sur les différents types de canaux

- Techniques d'approche par email
- Structurer un email de prospection efficace : accroches, suivi.
- Études de cas réels : email qui convertit vs email qui échoue.
- Automatisation et personnalisation pour maximiser les taux de réponse.
- Entraînement pratique : Emailing
- Rédaction et simulation de campagnes de prospection par email.
- Techniques d'optimisation des taux de conversion.

### Entraînement pratique : Phoning

- Simulation d'appels : savoir structurer un appel de prospection.
- Gestion des objections courantes (barrages téléphoniques, refus d'engagement, etc.).
- Techniques pour capter l'attention en quelques secondes.
- Retour d'expérience et feedback personnalisé
- Analyse des performances et identification des points d'amélioration.

## Réussir le premier entretien prospect (en présentiel ou en visio)

- Adopter les bons comportements dès le premier contact
- Savoir questionner
- Argumenter et convaincre
- Traiter les objections
- Savoir conclure
- Techniques de relance et conclusion d'une interaction commerciale

## Techniques digitales avancées: Réseaux sociaux et prospection digitale

- Utiliser LinkedIn et autres réseaux sociaux pour entrer en contact avec des prospects.
- Comment engager une conversation professionnelle sur les réseaux sociaux.
- Études de cas : exemples de messages qui fonctionnent.
- Entraînement sur divers réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, Instagram
- Retour d'expérience et feedback personnalisé

## Suivi et autoévaluation des performances

- Introduction aux KPIs de prospection : Comprendre et définir les indicateurs de performance adaptés à la prospection.
- Pilotage des conversions : Apprendre à mesurer les taux de conversion, de réponse et à suivre les performances des actions de prospection.
- Atelier pratique : Évaluer ses résultats de prospection
- Mise en place d'un tableau de bord personnalisé pour le suivi régulier de ses actions (suivi des emails, appels, interactions sur les réseaux sociaux) et l'identification de ses leviers d'amélioration

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

