

## Objectifs pédagogiques

- Organiser sa prospection : stratégie et objectifs ;
- Maîtriser les techniques de prospection ;
- Adapter les outils à ses objectifs ;
- Mettre en œuvre des actions commerciales ciblées ;
- Suivre son activité.



## Les + de notre formation

- Une boîte à outils complète,
- Ateliers de mises en pratique,
- Un suivi post formation,
- Une formation action !

**PRATIQUE 80 %**  
**THÉORIE 20 %**

### Publics concernés

Toute personne en charge de la prospection commerciale.

### Prérequis

aucun

### Durée

14 heures en présentiel + 1H de suivi collectif par visioconférence à 45 jours

### Intervenant

Consultant en développement commercial, 15 ans de négociation commerciale

Accès à la plateforme « **Activ'learning** » pendant 2 mois

## Avant les journées de formation en présentiel

Un questionnaire d'auto-positionnement pour se situer et identifier les problématiques éventuelles rencontrées, et ainsi mieux cibler les besoins

A disposition sur **Activ'learning** : vidéos, quiz, capsules

# Prospecter de nouveaux clients

## Première journée : Présentiel

### 1 Organiser sa prospection : stratégie et objectifs

- ✓ Evaluer la dynamique de votre portefeuille clients / prospects : analyse SWOT - matrice ABC - matrice V2RS (Volume / Réurrence / Rentabilité / Sécurité)
- ✓ Identifier vos pistes de développement commercial pour segmenter vos nouveaux clients cibles (domaine d'activité stratégique, zone géographique, couples produits-service-marché...)
- ✓ Préparer une base de données pertinente (sélection fichiers ou CRM)
- ✓ Rédiger vos objectifs de résultats et définir, ou prendre en compte, les indicateurs de performances



#### Travaux pratiques :

*Atelier de mises en pratique : « qui sont mes potentiels et mes cibles ? ».*  
*Atelier de mises en pratique : « de la stratégie à l'action »*

### 2 Maîtriser les techniques de prospection

- ✓ Bâtir des argumentaires structurés de prise de contact selon les cibles définies avec la technique SMACC
- ✓ Rédiger vos emailings de confirmation de RDV et préparer vos plaquettes de présentation et documents utiles
- ✓ Conduire des entretiens téléphoniques structurés : barrage accueil – écoute active questionnement – reformulation – prise de RDV
- ✓ Développer les techniques fondamentales de la relation interpersonnelle
- ✓ Capter l'attention et susciter l'intérêt avec un pitch clair, concret et concis
- ✓ Communiquer de façon positive et assertive et installer un climat de confiance



#### Travaux pratiques :

*Atelier de mise en forme en sous-groupe*  
*Atelier: construire son argumentaire de prospection*  
*Jeux de rôles : entraînements intensifs à la prise de rendez-vous*

## Deuxième journée : Présentiel

### 3 Mettre en œuvre des actions commerciales ciblées

- ✓ Rédiger votre « objectionnaire » et conclure vos entretiens avec assertivité et courtoisie
- ✓ Adapter vos scénarii d'entretien pour cultiver le rebond commercial
- ✓ Personnaliser vos mailings de prospection et de suivi en fonction des enjeux de vos prospects.
- ✓ Comment dynamiser votre réseau via LinkedIn et développer une posture d'expert métier



#### **Travaux pratiques :**

*Atelier de mises en pratique en situation réelle : « rédigez un email personnalisé de suivi »*

*Jeux de rôle : « comment adapter son discours ? »*

*Ateliers participatifs de partage d'expérience et de bonnes pratiques*

### 4 Adapter les outils à ses objectifs

- ✓ Identifier les différents canaux, moyens et outils les plus efficaces pour toucher vos cibles : marketing direct personnalisé, LinkedIn, salon professionnel, club d'affaire, webinaire, parrainage et recommandations ...
- ✓ Cultiver efficacité et efficience en prospection : comment tenir compte des lois du temps et de votre énergie : Pareto / Parkinson / Pomodoro pour optimiser votre activité
- ✓ Réunir toutes les conditions de réussite pour atteindre le « ¼ d'heure magique » en prospection
- ✓ Faire face aux situations difficiles sans se démotiver : clients désagréables...
- ✓ Renforcer votre mental et gérer vos émotions : techniques de visualisation et respiration



#### **Travaux pratiques :**

*Ateliers participatifs de partage d'expériences et de bonnes pratiques*

*Atelier : Tester votre niveau d'énergie avec ou sans pression avec le test PFI 09*

*Jeux de rôles : entraînements intensifs à la prise de rendez-vous*

## 5 Suivre son activité

- ✓ Qualifier et nourrir sa base de données d'informations utiles pour personnaliser son suivi clients / prospects
- ✓ Evaluer ses résultats en fonction des critères de performance définis en amont (KPI quantitatifs et qualitatifs)
- ✓ Identifier ses pistes d'amélioration et réajuster son plan d'action



### **Travaux pratiques :**

*Ateliers participatifs de partage d'expériences et de bonnes pratiques*

*Atelier étude de cas : analyser un tableau de bord et définir un plan d'amélioration*

---

### Clôture de la formation :

Bâtir le plan d'action post-formation en vue de la webconférence de suivi à 45 jours.

**Présentation des ressources disponibles sur Activ'Learning : « Pour aller plus loin ... »**

[Evaluation et remise de l'attestation de fin de formation](#)



## Déroulé de la formation en présentiel :



### EN AMONT

- Ressources pédagogiques
- Support de formation
- Quiz
- Vidéos



### PENDANT

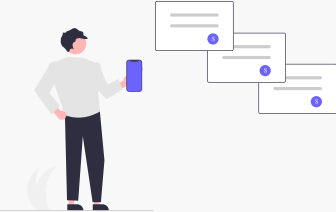
- Support PPT
- Activités pratiques,
- Exercices, mises en situation
- Échanges entre pairs



### EN AVANT

- Retours d'expériences à 45 jours : suivi collectif d'1 heure à distance
- Vidéos ou études en lien avec la thématique

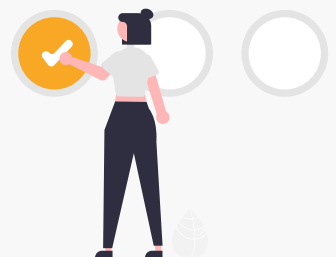
## MÉTHODES, FILMS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES



Ateliers participatifs de partage d'expériences et de bonnes pratiques  
Exercices pratiques sous forme d'études de cas ou rédaction de ressources documentaires  
Mises en situation et jeux de rôle suivi d'un retour d'expérience  
Entraînements répartis sur les 2 jours pour ancrer les apprentissages

## MODALITES D'EVALUATION

*Définition de votre plan d'action prospection pour l'intersession  
1 h de suivi collectif des participants par une Web Conférence à 45 jours  
Mesure des mises en pratique  
Sanction de la formation : remise d'une attestation de fin de formation*



## ACCESSIBILITÉ



La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination  
Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap