

## Intitulé de la formation Optimiser sa prospection B to B

Domaine Accueil, efficacité commerciale et relation client

Version 01/2025

Éligible CPF Non ☒ Oui ☐



### Objectifs

#### Objectif de la formation

Optimiser les résultats de votre prospection B to B

#### Objectifs pédagogiques (Être capable de...)

- Organiser son action de prospection,
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés,
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur.



**Durée :** 1 j de formation en salle et ½ journée en coaching terrain  
soit **10h30 par stagiaire**

**Modalité :** Présentiel

**Effectif :** De 4 à 10 personnes



**Accessibilité** Pour les personnes en situation de handicap, en amont de la formation, nous contacter afin de déterminer les aménagements à adapter.



### Public concerné

- Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un défi de prospection



### Prérequis et niveau d'entrée

- Avoir des bases commerciales



### Moyens et méthodes pédagogiques

- En début de formation, le formateur validera les attentes de chaque bénéficiaire pour une adaptation éventuelle,
- Des apports de concepts permettront de valider les savoirs faire de base,
- De nombreuses mises en situation avec retour et conseils individuels.



### Évaluation

#### De la satisfaction du module par le stagiaire

- Questionnaire écrit

#### Des acquis du stagiaire

Type d'évaluation :

- QCM ou jeux de rôles

Barème d'évaluation :

- Acquis (plus de 80% de réponses exactes)
- En cours d'acquisition (de 50 à 79%)
- À consolider (moins de 50% de réponses exactes)



### Qualité et profil de l'animateur

- Animateur spécialisé intervenant pour le compte de CAMPUS XII<sup>e</sup> AVENUE



### Sanction de la formation

- **Attestation individuelle d'assiduité et de fin de formation**



### Contenu de formation

½ JOURNÉE N°1

#### ORGANISER SA PROSPECTION

- Définir ses cibles
- Constituer son fichier de prospection
- Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects

# Programme de formation

- Choisir ses moyens de prospection :
  - Approche directe : Visite, mailing, téléphone, e-mailing
  - Approche indirecte : salons, conférences, webinars, recommandations...

## OBTENIR DES RENDEZ-VOUS DE PROSPECTION QUALIFIEE

- Qualifier ses interlocuteurs
- Franchir les différents barrages
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur
- Rebondir sur les objections courantes
- Accepter le refus... pour mieux revenir

## REUSSIR LE PREMIER ENTRETIEN PROSPECT EN FACE-A-FACE OU EN VISIO

- Réussir le premier contact par des comportements appropriés
- Accrocher l'intérêt du prospect
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue

## ½ JOURNEE N°2

### MISES EN SITUATION

- Entraînements à la prise de rendez-vous
- Mises en situation sur le face-à-face de prospection

### ASSURER LE SUIVI DE SA PROSPECTION

- Mettre en place un plan de prospection
- Créer un rythme de prospection
- Etablir un plan de relance et de suivi

## ½ JOURNEE N°3

### COACHING INDIVIDUEL EN ENTREPRISE

Celui-ci permettra aux bénéficiaires de :

- Mettre en pratique les outils travaillés en formation
- Définir un plan d'action personnalisé qui sera réalisé en tenant compte des contraintes de l'entreprise, des profils des prospects et des produits et services proposés

## Contact formation

[fpc@campus12avenue.fr](mailto:fpc@campus12avenue.fr)

Site de Rodez : 05 65 77 77 00

Site de Millau : 05 65 59 59 03

Sur Internet :

