

<p><u>Public</u> Salariés, entrepreneurs</p> <p><u>Prérequis</u> Aucun</p> <p><u>Documents délivrés</u> Attestation de présence et de fin de formation Formation non certifiante</p>	<p><u>Méthode et Moyens</u> . Apport de connaissances sous forme d'exposé (support PowerPoint) . Feed-back, mises en pratique, exercices ou étude de cas . Pédagogie active et participative (support woodclap)</p> <p><u>Intervenante</u> Sophie Watremetz, formatrice 10 années d'expérience en développement commercial</p>	<p><u>Nombre de stagiaires</u> Formation en groupe de 2 à 8 pers.</p> <p><u>Évaluation</u> Quiz de positionnement en entrée (10 mn), mise en situation avec grille de critères, évaluation finale : quiz de sortie</p> <p><u>Taux de satisfaction</u> Satisfaction mesurée via un questionnaire à chaud</p>
--	--	---

À l'issue de la formation, les stagiaires disposeront des outils nécessaires pour développer leur activité en optimisant leur prospection commerciale tout en renforçant leur visibilité



Objectifs

Définir sa cible et sa proposition de valeur, construire un discours commercial et un argumentaire, organiser les actions de prospection dans la durée, établir un plan de prospection multicanal et traiter les objections fréquentes avec une méthode structurée.



Programme

Partie 1 : Comprendre les enjeux et adopter une posture commerciale

Partie 2 : Définir son client idéal (personae)

Partie 3 : Choisir les bons canaux de prospection

Partie 4 : Formaliser un discours commercial adapté

Partie 5 : Organiser et planifier sa prospection

Partie 6 : Construire son plan de prospection

Partie 7 : Gérer le cycle de suivi commercial

Partie 8 : Identifier et traiter les objections en prospection

Modalités d'inscription

- . Prise de rendez-vous téléphonique afin de définir les besoins
- . Constitution du dossier de financement auprès de l'OPCO, le cas échéant
- . Transmission de la convention de formation, du programme et du devis
- . Validation de l'inscription à réception des documents signés

Durée

2 jours soit 14 heures en présentiel

Tarif

Sur devis

Financement OPCO possible

Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés au cours d'un entretien.

Dates

Nous contacter

Lieu

Intra ou inter entreprise
Nous contacter

Date de mise à jour 16/01/2026

Délai d'accès à la formation : environ 1 mois entre la demande initiale et le premier jour de formation