

<u>Public</u> Salariés, entrepreneurs, indépendants <u>Prérequis</u> Aucun <u>Documents délivrés</u> Attestation de présence et de fin de formation Formation non certifiante	<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 wooclap) <u>Intervenante</u> Sophie Watremetz, formatrice 10 années d'expérience en développement commercial	<u>Nombre de stagiaires</u> Formation en groupe de 2 à 8 pers. Formation individualisée <u>Évaluation</u> Quiz de positionnement en entrée (10 mn), mise en situation avec grille de critères, évaluation finale : quiz de sortie <u>Taux de satisfaction</u> Satisfaction mesurée via un questionnaire à chaud
---	---	---

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 :** Formaliser un discours commercial adapté
- Partie 4 :** Choisir les bons canaux de prospection
- Partie 5 :** Définir ses objectifs 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
A définir, nous contacter

Date de mise à jour 16/03/2026

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

Sophie Watremetz - sophie@sw-succes.fr - 06 22 95 00 12 - SW Développeuse de business sous contrat CAPE La maison des entrepreneurs BGE COOP - 3 chemin du pigeonier de la cépière 31100 Toulouse
Siren : 383 609 476 - Agrément : 73310799031 - Référente handicap : Evelynne Thévenet