



EMAFORMA

PROSPECTION COMMERCIALE

COMPRENDRE + APPRENDRE = PROGRESSER



ANTICIPEZ. STRUCTUREZ. VENDEZ.

Dans un contexte où les décideurs sont de plus en plus sollicités, la prospection commerciale ne s'improvise plus.

Il ne s'agit plus seulement de contacter, **mais de cibler, structurer, qualifier et convertir efficacement.**

EMAFORMA accompagne les entreprises qui souhaitent professionnaliser leur démarche commerciale, *gagner du temps et transformer leurs actions de prospection en résultats concrets.*

Notre approche est terrain, pragmatique et orientée performance.



PROSPECTION



À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- DIRIGEANTS ET RESPONSABLES COMMERCIAUX
- COMMERCIAUX TERRAIN ET SÉDENTAIRES
- CHARGÉS DE DÉVELOPPEMENT / BUSINESS DEVELOPERS
- STRUCTURES SOUHAITANT STRUCTURER OU RELANCER LEUR PROSPECTION

Secteurs accompagnés : *audiovisuel, communication / publicité, bases de loisirs, tourisme, services.*

OBJECTIFS DE LA FORMATION

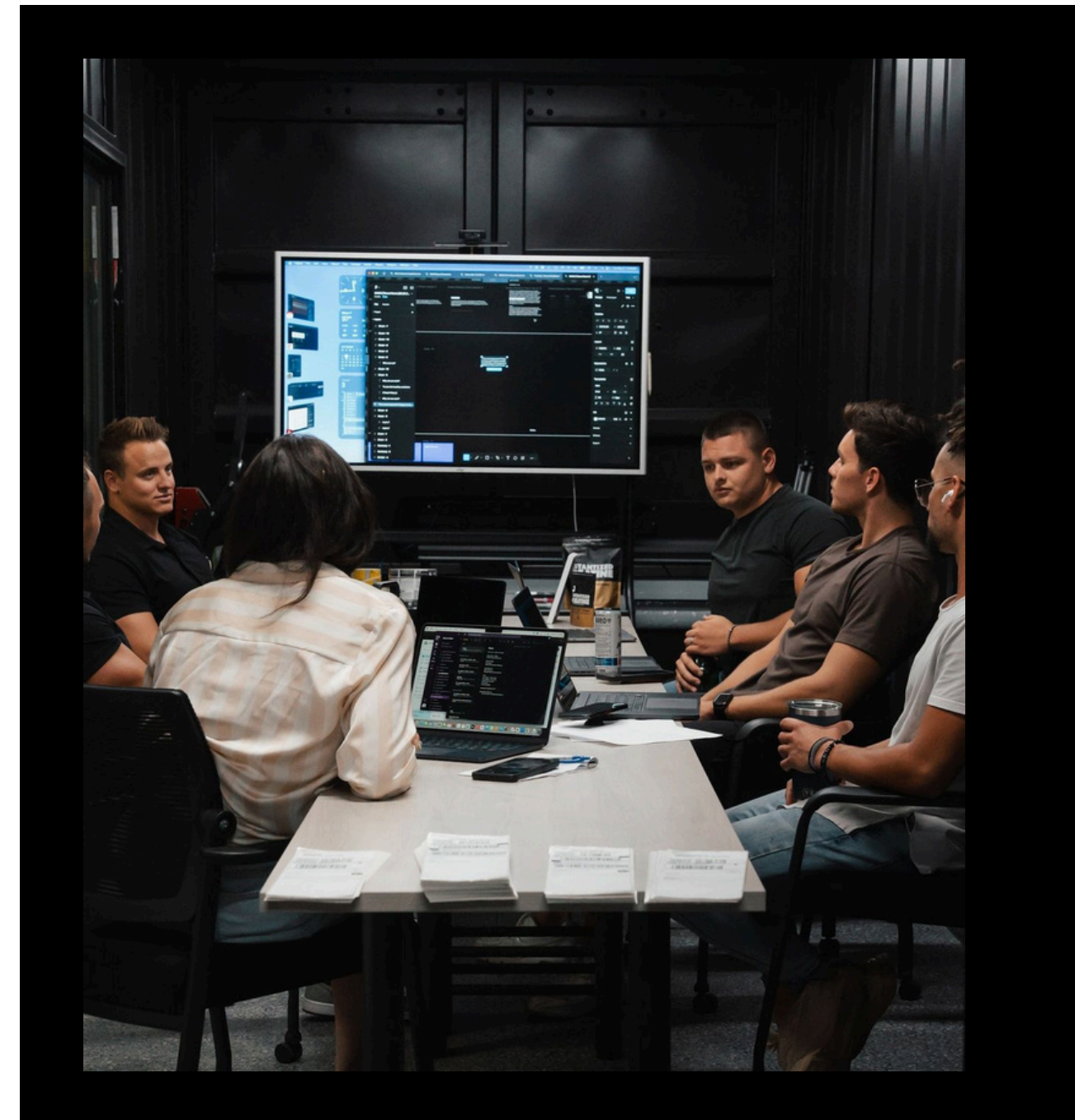
Structurer une méthode de prospection claire et efficace

Gagner en impact dès les premiers échanges

Améliorer la qualification des prospects

Augmenter les taux de transformation

Donner une posture conseil aux équipes commerciales



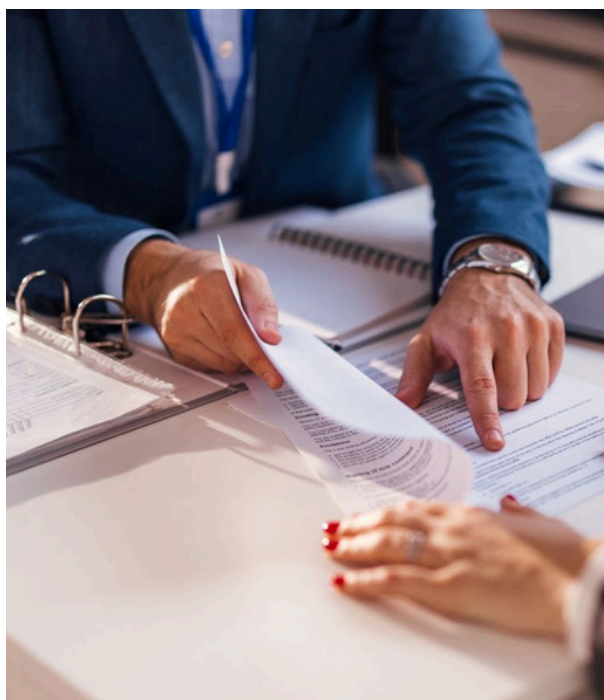
PROSPECTION



Structurer sa prospection

Au programme

- Définir ses cibles et priorités commerciales
- Construire un discours clair et différenciant
- Organiser ses actions (appels, mails, relances)



Gestion des barrages et objections

Au programme

- Passer les barrages secrétariat
- Répondre aux objections sans se justifier
- Garder le contrôle de l'échange



Qualification et découverte

Au programme

- Poser les bonnes questions
- Identifier les vrais projets et décideurs
- Gérer les réponses courtes et les objections



Transformation et suivi

Au programme

- Conclure sans pression
- Poser un prochain point efficacement
- Structurer ses relances et son suivi commercial

Un process fluide, *pensé pour les pros**

EMAFORMA gère votre projet de A à Z :
Besoins, ingénierie, financement, mise en relation, suivi.



1. PREMIER ÉCHANGE AVEC VOTRE CONSEILLER

- Découverte de votre besoin, votre contexte et vos objectifs.
- Validation de la pertinence de la formation.

2. MISE EN RELATION AVEC NOTRE EXPERT

- Analyse approfondie de votre situation.
- Proposition d'orientation pédagogique adaptée.

3. VALIDATION DU PROJET

- Formalisation du projet (objectifs, publics, modalités).
- Validation interne EMAForma' pour garantir l'éligibilité au financement.

4. MONTAGE & VALIDATION OPCO (NOUS GÉRON 100%)

- Réalisation complète du dossier administratif.
- Suivi continu jusqu'à l'accord de l'OPCO *Vous n'avez aucune démarche à faire.*

LANCEMENT DE LA FORMATION

- Planification des sessions.
- Convocations, accès plateforme, logistique — tout est pris en charge.
- Début de la formation.