Prospecter

Prospecter et gagner de nouveaux clients

2 jours (14h00) | 4,6/5 | CIAL-C19PROSPECT | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 530 € ht

Formations Compétences Métier › Performance commerciale › Prospecter

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Organiser votre prospection : stratégie et objectifs
- Maîtriser les techniques de prospection
- Adapter les outils à vos objectifs
- Mettre en œuvre des actions commerciales ciblées
- Suivre votre activité

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.
Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Toute personne en charge de la prospection

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Jour 1 - Organiser et structurer sa prospection

Identifier et hiérarchiser ses prospects à fort potentiel

- Identifier ses objectifs et ses priorités business
- Définir ses segments de clients
- Hiérarchiser son portefeuille clients/prospects en fonction du potentiel de développement
- Exploiter la donnée client pour mieux cibler
- **Atelier** : effectuer le mapping de son portefeuille et établir des critères de scoring prospects

Structurer une stratégie de prospection omnicanale

- Définir ses objectifs commerciaux SMART et sa feuille de route
- Construire une stratégie multicanale : prospection physique, téléphonique, digitale,...
- **Atelier** : préparer des argumentaires percutants adaptés à chaque canal*
- Choisir entre prospection directe et indirecte
- Focus IA : Intégrer des outils d'intelligence artificielle conversationnelle : chatbots, GPT, phoning assisté par IA
- Déployer une logique de tunnel de prospection

Générer des rendez-vous qualifiés

- Réussir à franchir les barrages
- Construire un script d'appel efficace
- **Atelier :** rédiger un e-mail de prospection efficace et structurer un appel téléphonique

Jour 2 - Convertir et performer durablement

Maîtriser les leviers de prospection digitale

- Appréhender les nouveaux comportements d'achat
- Exploiter LinkedIn en social selling
- Développer le personal branding et la création de contenu pour attirer des prospects
- **Atelier** : optimiser son profil LinkedIn *

Réussir ses entretiens de prospection

- Créer une accroche efficace
- Développer un mental de chasseur
- Conduire un entretien : écoute active, découverte des besoins, persuasion, argumentation
- Traiter les objections et les cas difficiles

- **Atelier** : jeux de rôle : entraînement à la prise de contact, au traitement des objections, à l'argumentation commerciale
- Maitriser les techniques de closing

Transformer et fidéliser

- Établir une relation à long terme
- Mettre en place une stratégie de relance structurée
- Automatiser intelligemment ses suivis
- **Boîte à outils** : outils de suivi, techniques de relance

Piloter et suivre son activité

- Définir une routine de prospection efficace
- Construire un plan de prospection et de relance
- Identifier des KPIs clairs et pertinents : taux de conversion, CAC, ROI...
- Optimiser en continu ses actions

** Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)*

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.