Formation - Réussir sa prospection active

Prospection téléphonique, recommandation et pitch commercial. Gagner en confiance et en efficacité. #techniques, outils #préparation mentale

Prospection | Vente

CODE : 19027 | Mise à jour : 04/09/2025

Objectifs

- Savoir prospecter au téléphone
- Construire son script d'appel
- Pitcher son offre, son entreprise
- Savoir solliciter des recommandations
- Organiser sa prospection et maitriser le processus de la préparation au suivi
- Gérer son stress, sa motivation, sa procrastination pour prospecter régulièrement et sereinement

Contenu de la formation

JOUR 1 – PROSPECTION TELEPHONIQUE

Préparer son action de prospection téléphonique

- Définir et connaitre sa cible
- Enrichir et piloter sa base de données
- Connaitre les 6 étapes de la prospection au téléphone
- ***Action :*** Echanges et partages de pratiques selon les cas des participants

Rédiger son script d'appel

- Passer le barrage secrétaire
- Contacter le bon interlocuteur
- Savoir se présenter avec impact
- Capter l'intérêt
- Préparer son argumentaire
- Pratiquer le rebond pour décrocher son rendez-vous
- Dépasser les objections
- Verrouiller l'accord
- ***Action :*** Préparation de scripts en individuels, mises en situation avec debrief

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE
Toute personne impliquée dans la Vente : Commerciaux, Entrepreneurs, Assistants commerciaux, Dirigeants... 8 stagiaires max

PRÉ-REQUIS
Pas de pré-requis

DURÉE
3 jours (21 heures)

SESSION INTRA
Nous consulter

GROUPE
Maximum 8 personnes

Optimiser la forme

- Les ingrédients d'un argumentaire impactant
- Le choix des mots
- Votre voix, votre signature
- ***Action*** : jeux pédagogiques, mises en situation

JOUR 2 : PITCH COMMERCIAL

Pitcher son offre ou son entreprise

- Comprendre les ingrédients du pitch
- Construire sa propre présentation
- Améliorer l'efficacité de son pitch en coopération avec le groupe
- ***Action*** **:** s'entrainer

Diminuer le stress, cultiver la motivation

- Outils pour diminuer le stress
- Renforcer et entretenir sa motivation pour prospecter
- Sortir de la procrastination
- Préparation mentale avec les neurosciences
- ***Action :*** échanges et partages d'expériences, exercices de gestion du mode mental

JOUR 3 : RECOMMANDATION ET ORGANISATION

Prospecter avec la recommandation active

- Comprendre les avantages et limites de la recommandation
- Les différents niveaux de recommandation
- Maitriser les fondamentaux de la recommandation
- Faire émerger la satisfaction
- Développer une logique systémique
- Anticiper les objections, les freins
- ***Action*** **:** partage d'expériences, co-construire ses outils et s'entrainer

Organiser sa prospection

- Organiser le suivi

- Organiser son temps de prospection
- ***Action :*** Elaboration de son plan d'action individuel

Les + de cette formation

Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)

Suivi post-formation du groupe : bilan des applications et du plan d'actions, révisions et optimisation

Options : Suivi et préparation mentale en individuel

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Jeux pédagogiques
- Echanges et partages d'expérience
- Mises en situation

Suivi, évaluation et sanction

Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)
- Auto-positionnement sur les compétences opérationnelles en début et fin de formation
- Recueil des attentes en amont ou en début de formation

Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfation des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

93% (39 avis)

Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).





Karine Pasco

Formatrice, Coach ANC et Préparatrice mentale

Kapyrus

Décodez vos clients Cultivez votre mental commercial Entrainez vos techniques Vous allez redécouvrir la vente !

06 25 18 50 18
karine.pasco@kapyrus.com

Site web : https://kapyrus.com
LinkedIn : https://fr.linkedin.com/pub/karine-pasco/b3/16a/a0
Instagram : https://www.youtube.com/channel/UCg3S32A0ceoJKvdLHN984Nw

Biographie

Dîplomée d'une école de commerce (Rennes School of Business), mon goût pour la Vente et la Relation Client m'a naturellement porté vers les fonctions de responsable commerciale puis marketing. Mais après 15 ans, cette « belle carrière » ne m'anime plus : trop loin du terrain, des clients, trop lisse…
En 2013, je crée Kapyrus au sein de l' Ouvre-boites, l'objectif est de

- Me re-connecter à ce qui m'intéresse vraiment : la vente, les commerciaux et les clients.
- Faire aimer la Vente et la Relation client. Faire re-découvrir ces métiers complexes et passionnants, casser les idées reçues.

La performance commerciale, c'est l'alliance réussie des méthodes de Vente avec le facteur humain !
Aussi, depuis 2015, je me forme à l'Approche Neuro-cognitive et Comportementale (ANC), issue des recherches de l'IME (Institut de Médecine Environnementale) et de l'INC (Institut of Neuro-Cognitivism).
Aujourd'hui, j'aide mes clients à concilier plaisir et performance

Diplômes et formations

2023 : Maitre praticienne en Approche Neuro-cognitive et Comportementale (INC)

2022 : Bio-systémique de l'organisation (INC)

2019 et 2020 : Formation Accompagnement 1 (INC)

2018 : Formation Gestion des modes mentaux (INC)

2017 : Formation dynamique des comportements VIP2A Pro (INC)

2016 : Formation praticienne en Approche Neuro-cognitive (INC – Institut du Neurocognitvism)

2014 : formation de formatrice

1995 : Diplômée de Rennes School of Business, spécialisation marketing