

# Formation - Prospectez gagnant dès aujourd'hui

Prospectez efficacement : au téléphone, sur les réseaux sociaux, sur les salons, ... gagnez de nouveaux clients !

Relation commerciale et prospection

CODE : 2713 | Mise à jour : 28/05/2024

## Objectifs

- Cibler la prospection
- Organiser la prospection
- Réaliser une prospection efficace
- Améliorer la prospection

## Contenu de la formation

Alternance de travail individuel asynchrone (4h30 au total) et de travail de groupe synchrone en visioconférence (3 visioconférences de 2 h)\*

### Séquence 1 : Organiser sa prospection :

- Définir la finalité de prospection
- Définir son cœur de cible de prospection (taille, segmentation, marché, ...)
- Construire/utiliser ses outils de suivi de prospection
- Adopter la bonne posture de prospection
- Trouver des stratégies gagnantes pour sourcer des prospects

### Séquence 2 : Prospecter efficacement au téléphone :

- Créer son pitch téléphonique
- Mise en pratique du pitch téléphonique
- Collecter les informations utiles

### Séquence 3 : Prospecter sur les salons et les réseaux sociaux

- Orchestrer les différents temps de prospection
- Exploiter les différents canaux de prospection
- Créer son pitch commercial et s'en servir sur un salon
- Maîtriser l'usage des réseaux sociaux pour la prospection

Mise en œuvre du **plan d'action personnel** (et plan d'action d'équipe si plusieurs membres d'une même équipe participent à la formation)  
Proposition d'une séance supplémentaire en équipe de pratique du pitch téléphonique

\* durée estimée pour le temps de travail asynchrone, durée réelle pour le travail synchrone (visioconférence)

## FORMATION À DISTANCE

### PUBLIC CIBLE

Assistant.e commercial.e, commercial.e, technico-commercial.e, entrepreneur.e chargé.e de prospecter

### PRÉ-REQUIS

Disposer d'un ordinateur avec une bonne connexion réseau - Maîtriser les produits à vendre

### DURÉE

10h30 (6h de visio et 4h30 de travail individuel asynchrone)

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

Maximum 6 personnes

## 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
- Fiches outils
- Vidéos
- Mises en situation suivies d'échanges
- Questions-réponses

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation
- Mises en situations
- Questionnaire en ligne

### Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez 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 satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 90% (4 avis)

## Taux de validation de la formation

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

★★★★★ 100%



Sylvie Péan

**La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !**

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial  
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand,  
Espagnol



📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Site web : <https://trustinmove.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

## Biographie

### Osez, Vendez, Souriez !

Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?

Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

### Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer... en vendant !

Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

## Diplômes et formations

2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France

2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France

2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France

2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France

2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France

2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France

2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24x7, Paris, France

2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France

2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France

2019 : Certificat Incoterms® 2020, ICC Academy, International Chamber of Commerce, Singapour

2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France

2014 : TACE (Techniques Administratives du Commerce Extérieur), CCI Nantes, France

2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59), France

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne

## L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation  
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



[www.corymbe.coop](http://www.corymbe.coop)

Téléphone : 02 28 21 65 10  
Courriel : [contact@corymbe.coop](mailto:contact@corymbe.coop)

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire

N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

Nos CGV : [www.corymbe.coop/cgv/](http://www.corymbe.coop/cgv/)