Formation - Prospectez gagnant dès aujourd'hui

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

Prospection | Vente

CODE : 2713 | Mise à jour : 16/09/2025

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 - Maitriser 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

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 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

2026 : Formation économie régénérative, Regenerative economy lab, Vienne, Autriche
2025 : Formation Robustesse (de la performance à la robustesse), Geostipa, St Nazaire, France
2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France
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 24×7, Paris, France
2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France
2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France
2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France
2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59)