COMMERCIAL - VENTES

Accroches de prospection : capter l'attention, intéresser et décrocher un rendez-vous

Un contact de prospection se joue très vite. Les premiers mots décident si l'interlocuteur écoute ou met fin à l'échange. La plupart des accroches commencent par présenter l'entreprise et son offre, ce qui déclenche une objection immédiate. Cette session courte de 3 heures à distance est consacrée aux seules accroches : celles du téléphone, du courriel et du message écrit. Les participants en construisent plusieurs versions, les testent devant le groupe et repartent avec celles qui résistent à la comparaison.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 450 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux chargés de prospection assistants commerciaux et indépendants qui sollicitent eux-mêmes de nouveaux clients.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier ce qui fait échouer une accroche dès les premières secondes
- Construire une accroche téléphonique adaptée au motif de l'appel
- Rédiger un objet et une première phrase de courriel qui donnent envie de lire la suite
- Adapter l'accroche au degré de connaissance du prospect
- Tester plusieurs versions et retenir celle qui obtient le plus de réponses

03 Programme détaillé

M1 Comprendre ce qui fait fuir

- Les réflexes à désapprendre
- Accroches qui déclenchent une objection immédiate
- Effet de la présentation d'entreprise placée en ouverture
- Poids du motif de contact annoncé dès le début
- Écoute d'exemples et repérage des ruptures
- À retenir : Une accroche parle de l'interlocuteur avant de parler de celui qui le sollicite.

M2 Construire son accroche à l'oral

- Les vingt premières secondes
- Structure d'une ouverture téléphonique courte
- Annonce du temps demandé et demande d'accord
- Formulation d'un motif crédible relié à la situation du prospect
- Passage du barrage et reprise après une première objection
- Mise en situation : Chaque participant passe une ouverture au téléphone et le groupe indique à quel mot il aurait raccroché.

M3 Accrocher à l'écrit

- Objet première phrase et demande
- Rédaction d'un objet de courriel qui déclenche l'ouverture
- Première phrase centrée sur la situation du destinataire
- Demande unique et facile à accepter
- Version courte pour les messages sur les réseaux professionnels
- Atelier : Chacun rédige trois objets pour un même message et le groupe désigne celui qu'il ouvrirait.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 450 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr