COMMERCIAL - VENTES

Prospection commerciale : cibler ses comptes, ouvrir le dialogue et transformer

La prospection est la première activité sacrifiée quand le portefeuille tourne. Les fichiers vieillissent les relances se perdent et le commercial repart à zéro dès qu'un client important s'en va. L'effort se concentre alors sur des cibles choisies au hasard. Ces 15 heures installent une démarche de prospection complète : sélection des comptes construction du fichier accroche téléphonique et écrite puis suivi des relances. Le parcours couvre l'ensemble de la démarche tandis qu'un entraînement intensif se consacre au seul appel de prise de rendez-vous.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2,14 jours — 15 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 650 € 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 développement technico-commerciaux et créateurs d'entreprise devant constituer un portefeuille 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 :

- Définir les critères de sélection de ses comptes à prospecter
- Constituer et tenir à jour un fichier de prospection exploitable
- Construire une accroche téléphonique adaptée à sa cible
- Rédiger des messages écrits de prospection obtenant une réponse
- Organiser un plan de relance sur plusieurs semaines

03 Programme détaillé

M1 Ciblage et fichier de prospection

- Savoir qui appeler
- Critères de potentiel et d'accessibilité d'un compte
- Sources d'information pour constituer un fichier
- Qualification et mise à jour des contacts
- Priorisation des comptes à travailler en premier
- Atelier : Chaque participant constitue une liste de comptes prioritaires assortie de ses critères.

M2 Prise de contact téléphonique

- Les premières secondes
- Préparation de l'appel et objectif unique
- Construction d'une accroche centrée sur le client
- Franchissement des filtres
- Réponse aux objections d'entrée en matière
- Mise en situation : Les participants passent des appels réels observés puis repris par le groupe.

M3 Prospection écrite et recommandation

- Multiplier les points d'entrée
- Message écrit court et objet qui déclenche l'ouverture
- Utilisation de la recommandation client
- Approche des événements professionnels
- Articulation entre canaux sur une même cible
- Atelier : Chacun rédige un message de prospection puis le teste sur deux pairs jouant la cible.

M4 Relance et organisation dans la durée

- Tenir le rythme
- Construction d'un plan de relance échelonné
- Traçabilité des contacts et des promesses
- Temps de prospection protégé dans l'agenda
- Analyse des résultats obtenus par canal
- Cas pratique : Un plan de relance de six semaines est bâti sur les comptes sélectionnés le premier jour.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, 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 1 650 € 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