



Prospecter efficacement de nouveaux clients

Formation professionnelle - courte | Sans niveaux spécifiques



Prospection commerciale - Apprenez à maîtriser les techniques de prospection commerciale pour découvrir de nouvelles opportunités, étendre la base de clients de votre entreprise et garantir son développement. Maximisez votre croissance dès maintenant !

TARIF

680€ nets

Effectif min. de démarrage : Sous réserve d'inscrits suffisants

DURÉE ET RYTHME

2 jours

LIEUX

Inter-entreprise

Albi, Béziers, Cahors, Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Montpellier, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Tarbes

Intra-entreprise

Possibilité avec tous les Purple Campus d'Occitanie (sur devis)

MODALITÉS D'ACCÈS

7 jours au plus tard avant le début de la formation sous réserve d'acceptation de financement

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public cible

- Toute personne en charge du développement commercial dans son entreprise

Pré-requis et niveau d'entrée

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les techniques de prospection
- Préparer la prospection
- Réaliser une prospection commerciale
- Utiliser les outils de pilotage

MODALITÉS VALIDATION & ÉVALUATIONS

Validation

- En début de formation : test de positionnement ou entretien de diagnostic

Evaluations

- En fin de formation : Evaluation des acquis de la formation, délivrance attestation de fin de formation et ou certificat de réalisation.
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

98%

des clients recommandent les formations en Commerce – Vente de Purple Campus

LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formateurs experts
des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

Pédagogie active et multimodale, analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

CO-TRAITANCE

Non

ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

PROGRAMME

1. Introduction à la prospection commerciale

- Importance de la prospection dans le développement commercial
- Les canaux de prospection : téléphonique, physique, digital

2. Préparer sa prospection téléphonique

- Définir les cibles et segments de marché (qualification des prospects)
- Structurer son argumentaire téléphonique (canvas type de script)
- Répondre aux objections courantes (prise en main des objections fréquentes)
- Savoir capter l'attention dès les premières secondes (l'importance de l'accroche)

3. Construction de scripts de prospection

- Créer un argumentaire personnalisé
- Tester son script

4. Mener des appels de prospection efficaces

- Techniques pour générer l'intérêt et qualifier le prospect
- Gérer les objections en temps réel
- Conclure un appel : Fixer le rendez-vous (méthodes pour engager la prise de rendez-vous)
- Organiser son suivi des prospects après les appels

5. Les bases de la prospection terrain

- Différences et complémentarités entre la prospection téléphonique et physique
- Préparation logistique et matérielle : organiser efficacement son temps et ses déplacements
- Définir un itinéraire de prospection (choix des zones, secteurs, types de clients)
- Outils de suivi et de planification : CRM, agenda, tracking des visites

6. Préparer son approche terrain

- Adapter son discours au contexte de l'entreprise ou du secteur visité
- Identifier et traiter les interlocuteurs décisionnaires

7. Conduire une prospection terrain efficace

- Savoir convaincre en face-à-face (techniques de persuasion et de présentation)
- Comment réagir aux refus ou objections terrain
- Optimiser son temps sur le terrain pour augmenter la rentabilité des visites
- Techniques pour fixer des rendez-vous en direct (importance de l'instantanéité)

