

Formation : Prospector de nouveaux clients

Maîtrisez les techniques et méthodes pour susciter l'intérêt et décrocher des rendez-vous

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. ATS

Prix : 1590 € H.T.

★★★★☆ 4,5 / 5

BEST

ActionCo

Clé en main

Formation éligible au financement Mobilités

À l'issue de la formation, le participant sera capable d'élaborer une stratégie de prospection et d'accroître sa clientèle. Tous les aspects de la prospection seront abordés : organisation, communication, social selling, objections...

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Organiser sa prospection : stratégie et objectifs
- ✓ Maîtriser les techniques de prospection
- ✓ Adapter les outils à ses objectifs
- ✓ Mettre en œuvre des actions commerciales ciblées
- ✓ Suivre son activité

Public concerné

Tout collaborateur en charge de la prospection commerciale.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Exercices s'appuyant sur les cas des participants, autodiagnostic, mises en situation d'entretiens, jeux de rôle téléphoniques enregistrés.

Méthodes pédagogiques

En complément de cette formation, ORSYS met à disposition des adhérents Atlas des modules de mobile learning. Ils seront disponibles 7 jours avant la formation et pendant 30 jours après la formation.

PARTICIPANTS

Tout collaborateur en charge de la prospection commerciale.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Préparer et organiser sa prospection

- Faire l'état de son portefeuille actuel : matrice ABC.
- Identifier les secteurs géographiques et typologies d'entreprises à prospecter.
- Concevoir des scénarios de prospection efficaces.
- Définir et choisir les outils.

Exercice

Diagnostic à l'aide de la matrice SWOT. Élaborer son plan de prospection et planifier les actions.

2 Développer une communication adaptée à la prospection

- Maîtriser les techniques de communication interpersonnelle.
- S'entraîner à la communication rapide : l'elevator pitch.
- Adopter une communication positive, les éléments de langage adaptés.
- Pratiquer l'écoute active.
- Identifier les leviers potentiels de motivation du prospect.
- Adapter sa communication au contexte : téléphone, face à face.

Mise en situation

Susciter l'intérêt de son interlocuteur au téléphone et en face à face.

3 Prospecter via Internet : le social selling

- Tour d'horizon d'outils de prospection digitaux.
- Comprendre l'impact du social selling, définir une stratégie.
- Construire son identité professionnelle.
- Découvrir les méthodes et pratiques de l'audit social.

Exercice

Réussir sa prise de contact. Définir son profil client unique. Construire un "buyer persona". Présenter ses objectifs.

4 Déjouer l'obstacle du barrage

- Surmonter le barrage au téléphone et sur LinkedIn : astuces et comportements à privilégier.
- Se faire recommander sur les réseaux sociaux professionnels.

Mise en situation

Dépasser les obstacles. Débriefing collectif.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Utiliser les objections

- Comprendre le mécanisme des arguments performants.
- Préparer ses réponses à objections.
- Utiliser l'objection comme une opportunité.
- Dédramatiser la présentation du prix.

Mise en situation

Gérer les objections des clients en maintenant la relation.

6 Gérer son planning de prospection

- Organiser et "timer" sa prospection téléphonique et en ligne.
- Créer un rythme de prospection grâce aux outils digitaux.
- Maîtriser son plan d'actions de prospection.

Exercice

Organiser son agenda de prospection par rapport au profil de la mission.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Mobilités, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 28 mai, 20 juil., 3 sep., 16 nov.

LYON

2026 : 28 mai, 3 sep., 16 nov.

BORDEAUX

2026 : 28 mai, 16 nov.

NANTES

2026 : 28 mai, 3 sep., 16 nov.

TOULOUSE

2026 : 28 mai, 16 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 28 mai, 20 juil., 3 sep., 16 nov.

AIX-EN-PROVENCE

2026 : 28 mai, 16 nov.

LILLE

2026 : 28 mai, 16 nov.

STRASBOURG

2026 : 28 mai, 16 nov.