

Formation : Développer son portefeuille par la recommandation active : ateliers intensifs

Transformer ses clients en alliés de prospection

Cours pratique - 1j - 7h00 - Réf. RRA

Prix : 810 € H.T.

NEW

Enrichir votre cœur de clientèle est essentiel pour atteindre vos objectifs commerciaux et développer votre activité. Vos clients sont des alliés précieux pour vous mettre en relation avec de nouveaux prospects qualifiés. Comment structurer une stratégie de recommandation active dans votre prospection ? Comment créer les conditions favorables à une demande de recommandation en entretien ? Cette formation vous donne les clés concrètes et immédiatement applicables pour faire de la recommandation active un véritable accélérateur de business, dans un esprit gagnant-gagnant.

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Intégrer la recommandation active à sa démarche commerciale
- ✓ Identifier les cibles et les prescripteurs à fort potentiel
- ✓ Se sentir légitime et confiant dans sa demande de recommandation
- ✓ Formuler une demande de façon claire et positive
- ✓ Structurer un pitch de recommandation personnalisé
- ✓ Gérer la réponse du prescripteur sollicité

Public concerné

Acteurs commerciaux de tous secteurs désirant développer leur nombre de prospects qualifiés

Prérequis

Expérience souhaitée dans la vente et existence d'un portefeuille clients fortement recommandée

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

PARTICIPANTS

Acteurs commerciaux de tous secteurs désirant développer leur nombre de prospects qualifiés

PRÉREQUIS

Expérience souhaitée dans la vente et existence d'un portefeuille clients fortement recommandée

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.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Ateliers pratiques progressifs sur les savoir-faire et savoir-être, mises en situation, jeux de rôle, boîte à outils

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et à l'expérience des participants

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 Oser la recommandation active : se préparer

- Comprendre la puissance de la recommandation comme levier de prospection
- Dépasser ses appréhensions
- Travailler sa posture commerciale
- Engager la demande de recommandation dans un esprit gagnant-gagnant

Travaux pratiques

Échanges : "Pourquoi je n'ose pas demander une recommandation". Exercices de reformulation positive. Atelier pitch n°1 : première ébauche de son pitch recommandation.

2 Identifier ses prescripteurs à fort potentiel

- Cartographier son réseau actuel : clients, anciens clients, partenaires, relations personnelles...
- Évaluer le potentiel d'un prescripteur : disponibilité, crédibilité, réseau, affinité...
- Prioriser les meilleurs prescripteurs
- Planifier les actions

Travaux pratiques

Analyser son portefeuille client et le relationnel avec ses clients à fort potentiel. Établir sa liste de prescripteurs prioritaires. Définir un plan d'action ciblé.

3 Créer les conditions favorables à une recommandation active

- Intégrer la recommandation dans la structure de son entretien commercial
- Repérer "l'instant recommandation"
- Structurer son pitch : clarté, précision et simplicité
- Adapter son message au profil du prescripteur et au canal utilisé

Travaux pratiques

Mises en situation d'un entretien client en face à face et/ou au téléphone. Repérer les signaux d'ouverture à une recommandation. Atelier pitch n°2 : rédaction et entraînement en binôme d'un pitch personnalisé.

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.

4 S'entraîner à la mise en œuvre de la recommandation active

- Gérer les réponses du prescripteur : enthousiasme, hésitation, refus...
- Relancer un prescripteur sans pression
- Remercier et valoriser la mise en relation
- Mettre en place un suivi simple et efficace des recommandations obtenues et à solliciter

Travaux pratiques

Jeux de rôle : simulation complète d'un entretien intégrant la recommandation active. Atelier pitch n°3 : révision et optimisation du pitch et mise en situation finale avec feedback. Définir son plan d'action de déploiement de demande de recommandations.

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](#).

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 : 1 juil., 21 sep., 9 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 24 juin, 14 sep., 2 déc.