



# BOOSTER SA PROSPECTION ET CONQUÉRIR DE NOUVEAUX CLIENTS : DÉVELOPPER UNE PROSPECTION PERCUTANTE ET GÉNÉRER PLUS DE RENDEZ-VOUS QUALIFIÉS

Commercial

	<b>DURÉE</b> 14 heures / 2 jours		<b>INTERVENANT</b> Formateur expert en développement commercial avec expérience terrain confirmée		<b>NOMBRE DE STAGIAIRES</b> Maximum 10
--	--	--	--	--	---

## PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire

## PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux sédentaires ou itinérants

Agents commerciaux, technico-commerciaux

Indépendants, créateurs d'entreprise

Toute personne en charge du développement commercial

## OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Structurer une stratégie de prospection cohérente et régulière
- Identifier les cibles prioritaires et adapter ses canaux
- Obtenir des rendez-vous qualifiés avec les bons interlocuteurs
- Accrocher efficacement un prospect dès le premier contact
- Donner envie de poursuivre grâce à une posture engageante
- Entretenir un mental de chasseur, gérer la relance et la persévérance

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

SARL H2 Formation  
105 RUE DES MOURETTES, 26000 VALENCE  
[www.h2formation.fr](http://www.h2formation.fr)

[contact@h2formation.fr](mailto:contact@h2formation.fr)  
Tel : 04 86 84 21 13

**H2 FORMATION**

Alternance apports / pratique (70 % terrain)  
Simulations d'appels et jeux de rôle filmés  
Plan de prospection construit en direct  
Grille de feedback personnalisé  
Support de formation et outils opérationnels remis

## **ÉVALUATION & VALIDATION**

Auto-positionnement en entrée/sortie  
Grille d'analyse des simulations  
Quiz de validation des acquis  
Bilan oral en fin de session  
Plan d'actions individuel finalisé  
Certificat de réalisation

SARL H2 Formation  
105 RUE DES MOURETTES, 26000 VALENCE  
[www.h2formation.fr](http://www.h2formation.fr)

[contact@h2formation.fr](mailto:contact@h2formation.fr)  
Tel : 04 86 84 21 13



# CONTENU DE LA FORMATION

## STRUCTURER SA PROSPECTION ET OBTENIR DES RDV QUALIFIÉS

- Définir ses objectifs de prospection
- Identifier les cibles clés et les segmenter
- Construire un planning de prospection
- Choisir ses canaux : téléphone, mail, terrain, LinkedIn...
- Mettre en place son tableau de bord de suivi
- Travailler son accroche selon le profil prospect
- Script d'appel et formulation d'un message à impact
- Passer les barrages et décrocher un rendez-vous
- Entraînements en binôme + débrief

## CONVAINCRE, RELANCER ET ANCER UNE ROUTINE COMMERCIALE

- Donner envie de changer de fournisseur
- Argumenter avec les bénéfices clients
- Créer une relation de confiance dès le premier contact
- Jeux de rôle : appels & face à face
- Gérer la peur du refus et de l'échec
- Entretenir sa motivation et son énergie commerciale
- Construire un kit de relance efficace
- Finaliser un plan d'action individuel pour les 30 jours à venir