



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

Commercial



## DURÉE

14 heures /  
2 jours



## INTERVENANT

Formateur expert en développement  
commercial avec expérience terrain  
confirmée



## NOMBRE DE STAGIAIRES

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



Enregistrée sous le numéro **84260374026**. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

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

# 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 ANCRER UNE ROUTINE COMMERCIALE

- Donner envie de changer de fournisseur
- Argumenter avec les bénéficiaires 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