



PROGRAMME FORMATION CONTINUE

Prospecter et gagner de nouveaux clients

Thématique – Commercial Vente Marketing La Réunion



CONTEXTE



Cette formation vise à développer des stratégies efficaces de prospection, en apprenant à identifier de nouveaux prospects, à initier des contacts et à convertir ces opportunités en clients fidèles.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX



- Organiser son action de prospection
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur

CONTENU



Module 1 : Préparer efficacement sa prospection

Durée : 03h00

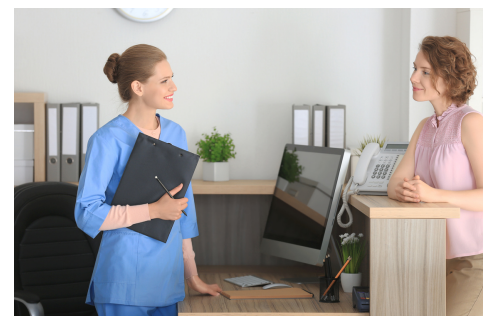
- Identifier et qualifier ses cibles
- Construire sa base de prospection
- Définir son pitch et ses messages-clés



Module 2 : Techniques de prospection multicanal

Durée : 03h30

- Prospection téléphonique, e-mailing, réseaux sociaux
- Accrocher en moins de 30 secondes
- Gérer le barrage secrétaire



Module 3 : Obtenir un rendez-vous commercial

Durée : 04h00

- Construire une accroche impactante
- Argumenter les bénéfices d'un premier échange
- Créer un climat de confiance



Module 4 : Convaincre et conclure

Durée : 03h30

- Lever les freins au changement
- Différencier son offre de la concurrence
- Proposer un prochain pas concret



FORMAZOT OCEAN INDIEN

20, Rue Terrain l'avion, Ze Bure@u 2, L'Eperon, 97435 Saint-Gilles-les-hauts - site : www.formazot.com
Tel : 0263 04 01 10 / Service pédagogique : pedagogie@formazot.com – Service recrutement : recrutement@formazot.com
Siret : 852 653 393 000 29 – Déclaration d'activité n°04973209997

V1 MAJ LE 16/06/2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Structurer une action de prospection efficace.
- Qualifier les prospects et obtenir des rendez-vous.
- Convaincre un prospect de changer de fournisseur.
- Conclure des ventes avec des techniques adaptées.

CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Cette formation est destinée aux collaborateurs souhaitant renforcer leurs compétences relationnelles et leur posture professionnelle. L'accord de l'employeur est requis. Le nombre minimum de candidats requis à l'ouverture d'une session est de quatre personnes. Le nombre de places maximum est de douze. Le délai d'accès à la formation peut varier d'une durée comprise entre deux semaines et trois mois selon les sessions programmées.

AUTRES INFORMATIONS

Public ciblé et prérequis

- Formation destinée aux salariés exerçant en contact direct ou indirect avec la clientèle
- Aucun prérequis n'est exigé

Modalité de formation

- Formation 100% en présentiel
- Formation en interentreprise
- Locaux de formation fournis par le CFA couverture sur toute l'île

Durée totale de la formation

14 heures de formation
réparties sur deux
journées

Tarif

- Montant de 420 € par stagiaire
- Financement possible par l'OPCO

Méthodes & technique pédagogiques

- Formateur expérimenté
- Pédagogie active et participative
- Training sur la prospection à froid
- Simulations de prospection en binôme
- Analyse de messages LinkedIn / email

Moyens et supports pédagogiques utilisés

- Supports numériques
- Scripts personnalisables
- Modèle de plan de prospection
- Check-list des actions de relance

Documentation remise aux stagiaires, autres livrables éventuels

- Remise d'un livret
- Kit de prospection (modèles + planning)
- Fiches outils (email, téléphone, réseaux)
- Déroulé de la formation

Outils proposés

- Trello ou équivalent pour suivre sa prospection
- CRM type Pipedrive ou modèle Excel
- Outils de recherche de leads (Hunter.io, etc.)

Résultats

- Taux de participation : A définir (2026)
- Taux de satisfaction : A définir (2026)
- Taux d'interruption : A définir (2026)

Accès PSH

- Parcours adapté aux PSH
- Référentes handicap : RIVIERE Anne & AHMED VALI Rizziana joignables au 0263 04 0110
- Salles accessibles

Modalités de positionnement, d'évaluation des acquis et de fin de formation

- Avant la formation : questionnaire de besoins et évaluation diagnostique
- Pendant la formation : mise en situation professionnelle
- Fin de formation : questionnaire sur la maîtrise des compétences visées

Validation

- Formation non certifiante
- Remise d'une attestation de formation

