

---

# Programme de Formation

---

## ProspecteZ avec succès

---

### Organisation

---

**Durée :** 18 heures

**Mode d'organisation :** Mixte

---

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un défi de prospection. Commercial, chasseur, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires.



#### **Objectifs pédagogiques**

Développer une démarche de prospection commerciale BtoB structurée, personnalisée et performante, en maîtrisant les leviers du ciblage, de la qualification, de la prise de contact, du pitch et de l'organisation commerciale, tout en renforçant sa posture mentale face aux objections et aux enjeux de régularité.



#### **Description**

##### **1 - Entretien d'évaluation et prise d'engagement – 1h en individuel**

- Identifier les attentes et besoins spécifiques de chaque participant.
- Évaluer les points forts et axes de progression
- Sélection des entraînements individuels lors du parcours
- Prise d'engagement par l'apprenant sur un objectif chiffré à atteindre, partagé avec le manager afin de suivre sa progression

##### **2 - Kick-off de lancement – 3h30 en groupe**

###### **Structurez une stratégie de prospection efficace**

- Construire une vision partagée du processus de prospection en B2B
- Décomposer chaque étape de la prospection
- Mettre en avant les meilleures pratiques dans la prospection BtoB
- Concevoir un plan de prospection structuré
- Prioriser ses actions pour optimiser son efficacité

###### **Qualifiez vos prospects**

- Comprendre l'importance du sourcing dans la qualification
- Poser les bonnes questions pour qualifier un prospect
- Prioriser ses prospects pour maximiser ses chances de conversion

##### **3 - Entraînement individuel - 2 heures**

- Entraînement intensif sur les techniques de prospection, à choisir parmi 50 thématiques proposées par Propulsez



## 4 - Pitch party – 3h30 en groupe

### Maîtrisez l'art du script pour prendre des rendez-vous

- Introduire la notion de script et de pitch
- Concevoir un script structuré et impactant
- Définir un pitch clair et percutant en 45 secondes
- Structurer son discours pour captiver immédiatement
- Travailler la posture, la tonalité et l'impact du message

## 5 - Entraînement individuel - 2 heures

- Entraînement intensif sur les techniques de prospection, à choisir parmi 50 thématiques proposées par Propulsez

## 6 - Time to action – 3h30 en groupe

### Développez une routine commerciale durable

- Concevoir une routine de prospection efficace et réaliste
- IA : Comprendre comment bien formuler un prompt pour générer des messages de prospection percutants
- Instaurer une discipline commerciale qui maximise la régularité et la performance

### Renforcez votre mental et votre résilience

- Accepter une objection sans la contrer immédiatement
- Identifier la vraie nature de l'objection (réelle ou prétexte ?)
- Gérer la posture émotionnelle et éviter les réponses instinctives défensives

## 7 - Entraînement individuel - 2 heures

- Entraînement intensif sur les techniques de prospection, à choisir parmi 50 thématiques proposées par Propulsez

## 8 - Entretien final - 30 min en individuel

- Faire un bilan des progrès réalisés et valider les acquis.
- Construire un plan d'action post-formation pour ancrer les bonnes pratiques.
- Définir des objectifs concrets de mise en application sur le terrain.



### **Prérequis**

Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé



## Modalités pédagogiques

La formation repose sur une pédagogie active et différenciée, conçue pour favoriser l'engagement, l'appropriation des savoir-faire et le passage à l'action :

- Ateliers collaboratifs et intelligence collective : pour faire émerger les bonnes pratiques internes et créer un socle commun
- Mises en situation et entraînements : à partir de cas réels issus du quotidien des participants (appels clients, objections, prospection...)
- Accompagnement individuel : pour s'adapter au niveau de chaque profil et lever les freins personnels à la performance
- Feedbacks en temps réel : pour ajuster, encourager et renforcer les prises de conscience



## Moyens et supports pédagogiques

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant.



## Modalités d'évaluation et de suivi

### Avant la formation : Évaluation diagnostique

- Objectif : Identifier le niveau initial, les besoins perçus et fixer un cap personnalisé.
- Outil : Auto-positionnement + entretien individuel

### Pendant la formation : Évaluation formative

- Objectif : Mesurer les acquis, ajuster le rythme, valider les compréhensions.
- Outils : Quizz court en début et fin de journée, exercices pratiques observés par la formatrice et débrief collectif avec feedback croisé

### Fin de formation : Évaluation à chaud

- Objectif : Mesurer la satisfaction, les prises de conscience et l'intention d'action
- Outils : Formulaire de satisfaction structuré / Mini-plan d'action personnel à 30 jours rédigé par chaque apprenant : Ce que je retiens / Ce que je vais tester / Ce que je veux ancrer

### 3 mois après : Évaluation à froid

- Objectif : Mesurer le transfert des acquis en situation réelle
- Outils : Auto-évaluation (formulaire + partage via Treebal)



## Informations sur l'admission

Cette formation ne requiert pas de processus d'admission spécifique.

De manière habituelle, nos formations sont déployées dans un délai moyen de deux semaines pour les sessions INTER et INTRA, sous réserve de disponibilités spécifiques.



## Informations sur l'accessibilité

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 – [bonjour@propulsez.fr](mailto:bonjour@propulsez.fr)