
Programme de Formation

Cold Calling

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux chasse, Business Developers, Account Executives en conquête grand compte, SDR early stage start-up, dirigeants qui lancent un nouveau marché.



Objectifs pédagogiques

Maîtriser les techniques d'ouverture téléphonique sur prospects totalement froids.

Structurer un appel court et impactant pour capter l'attention en moins de 7 secondes.

Identifier rapidement le niveau d'intérêt réel d'un contact inconnu grâce à une micro-qualification téléphonique.

Utiliser les leviers psychologiques de la confiance immédiate au téléphone.

Conclure efficacement un rendez-vous qualifié sans argumentation produit ni pression commerciale.



Description

Module 1 – Comprendre les ressorts du cold calling et adopter la posture du chasseur

Application

Démystifier le cold calling : objectif, philosophie et spécificités par rapport à la prospection classique.

Analyser les clés du succès des top performeurs : mindset, organisation, curiosité et endurance mentale.

Identifier les freins internes au cold calling : peur du rejet, manque de préparation, posture défensive, surjustification.



Replacer l'appel à froid dans une stratégie globale de prospection multicanale : téléphone, LinkedIn, email, IA.

Action

Auto-diagnostic du rapport à l'appel à froid + travail guidé sur la posture du chasseur (préparation mentale, routine de motivation, visualisation positive).
Création de son "cadre de performance" : préparation, rythme, durée, objectifs chiffrés, auto-ancrage motivationnel.

Module 2 – Préparer ses appels et construire une ouverture irrésistible

Application

Maîtriser la phase de préparation : recherche ciblée, segmentation, identification des bons interlocuteurs et analyse de contexte.

Apprendre à personnaliser ses approches : signaux faibles, leviers de curiosité, effet miroir et références croisées.

Concevoir une ouverture qui capte en moins de 10 secondes : ton, tempo, sincérité et différenciation.

Savoir poser la première question qui engage, sans "pitcher".

Action

Création d'une base de données de prospects enrichie (nom, fonction, contexte, angle d'approche).

Rédaction de 3 scripts d'ouverture personnalisés (niveau dirigeant, manager intermédiaire, opérationnel).

Jeu de rôle chronométré : "10 secondes pour être retenu ou raccroché".

Module 3 – Conduire un appel fluide, intelligent et orienté décision

Application

Structurer un appel de cold call : ouverture → validation → exploration → engagement.

Utiliser la reformulation et le silence comme outils d'influence.

Adapter son discours selon la personnalité du prospect : analytique, directif, relationnel, prudent.

Gérer le temps d'attention : comment doser la durée et conclure sans forcer.

Apprendre à détecter les signaux faibles d'intérêt ou de désengagement.

Action

Élaboration d'un script d'appel dynamique à 4 étapes (avec variantes selon profil).

Simulation d'appels réels enregistrés et analysés avec le formateur.

Construction d'un guide personnel d'indicateurs de performance (KPIs qualitatifs + quantitatifs).

Module 4 – Répondre avec maîtrise aux objections et sécuriser la prise de rendez-vous

Application

Cartographier les 7 objections classiques du cold calling : “Pas intéressé”, “Pas le temps”, “Envoyez un mail”, “On a déjà un prestataire”, “Pas le budget”, “Rappelez plus tard”, “Je ne suis pas la bonne personne”.

Comprendre la psychologie de défense du prospect et apprendre à désamorcer sans contrer.

Appliquer la méthode ****3R+1:**** Reconnaître, Reformuler, Revaloriser, Reproposer.

Transformer le “non” en curiosité, puis en opportunité.

Action

Création d’un lexique personnel de réponses types pour ses 5 objections les plus fréquentes.

Entraînement à chaud sur simulation avec feedbacks détaillés.

Rédaction du plan de relance post-appel : email de suivi + message LinkedIn + point de contact différé.



Prérequis

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

L'animation de la formation se déroule à distance, il est donc nécessaire de prévoir du matériel :

- Un ordinateur
- Une connexion internet stable
- Une webcam d'une qualité adéquate
- Un navigateur web à jour (chrome ou équivalent)
- Un espace au calme
- Un système audio adéquat : enceinte ou casque et un micro



Modalités pédagogiques

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate.

Chaque module combine des apports théoriques courts (APPLICATION) avec des exercices concrets directement applicables (ACTION). L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin de la formation. Chaque module suit un cycle clair : Comprendre →

Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets



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

Chaque apprenant complète un questionnaire d'auto-positionnement portant sur 10 compétences (savoir-faire et/ou savoir-être) directement liées aux objectifs pédagogiques de la formation. Cet outil permet d'identifier le niveau initial de maîtrise de chaque compétence.

Pendant la formation

Tout au long des modules, le formateur vérifie progressivement l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs, notamment à travers des échanges oraux, des mises en situation et des questionnements ciblés. Cette observation continue permet d'ajuster le déroulé pédagogique selon les besoins du groupe.

Après la formation

À l'issue du parcours, chaque apprenant renseigne à nouveau le questionnaire d'auto-positionnement, afin de mesurer l'évolution et de valider l'acquisition des compétences visées.

En complément, le formateur évalue l'atteinte des 10 compétences selon trois niveaux :

- Non acquis
- En cours d'acquisition
- Acquis

Il attribue également une note et un commentaire personnalisé, visant à encourager une progression continue.

L'ensemble des résultats (auto-positionnements, évaluations et commentaires) est accessible sur l'intranet participants et peut être transmis au commanditaire sur demande à l'issue de la formation.



Informations sur l'admission

De manière habituelle, nos formations sont déployées dans un délai moyen de deux semaines pour les sessions individuelles (ou INTER) et collectives (ou 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