
Programme de Formation

Prospection sans appeler

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux, Business Developers, SDR, consultants indépendants, entrepreneurs ne souhaitant pas (ou pas encore) prospecter par téléphone.



Objectifs pédagogiques

Générer des leads qualifiés sans recours au téléphone.

Déployer une prospection digitale structurée et personnalisée.

Gérer efficacement LinkedIn et l'email comme leviers d'acquisition.

Utiliser les bons outils d'automatisation sans déshumaniser sa démarche.

Transformer ses échanges en rendez-vous réels et mesurables.



Description

Module 1 – Comprendre les leviers de la prospection digitale moderne

Application

Panorama des canaux de prospection actuels : LinkedIn, email, contenus, automatisation, IA.

Les nouvelles habitudes d'achat B2B : parcours digitalisé, autonomie du prospect, baisse du taux de réponse téléphonique.

Identifier les canaux les plus efficaces selon sa cible et son cycle de vente.

Élaborer une stratégie d'acquisition multicanale cohérente : qui contacter, comment et à quel moment.

Action

Diagnostic de la stratégie actuelle + cartographie de présence digitale.



Construction d'un plan de prospection digital personnalisé (canaux, cibles, messages, rythme).

Module 2 – Construire son image et son réseau pour attirer les bons prospects

Application

Optimiser son profil LinkedIn pour transformer les visites en opportunités commerciales.

Développer sa visibilité : contenu, interactions, positionnement et stratégie de publication.

Créer de la valeur avant la prise de contact : preuve sociale, expertise, storytelling personnel.

Savoir tirer parti de l'algorithme LinkedIn pour être vu par ses prospects sans démarchage agressif.

Action

Audit complet du profil LinkedIn + optimisation des rubriques clés (accroche, visuel, description).

Création d'un plan de contenu 30 jours pour nourrir la visibilité et générer des prises de contact naturelles.

Module 3 – Prospecter par message, avec méthode et impact

Application

Les règles de l'approche digitale : pertinence, personnalisation et timing.

Structure d'un message de prospection performant : ouverture, pont relationnel, proposition de valeur, appel à l'action.

Différences de ton entre LinkedIn, email et InMail.

Utiliser les outils d'automatisation intelligents (Waalaxy, Lemlist, LaGrowthMachine, Dropcontact) sans perdre l'authenticité.

Action

Rédaction de 5 messages de prospection multicanaux (LinkedIn, email, follow-up).

Création d'une séquence d'approche complète : message 1 → relance 1 → relance 2 → nurturing.

Simulation d'analyse de performance (taux d'ouverture, clics, réponses, conversions).

Module 4 – Convertir les échanges en rendez-vous qualifiés

Application

Transformer une conversation digitale en opportunité commerciale : écoute, alignement, proposition de valeur.

Les techniques de soft closing en ligne : poser la bonne question, au bon moment, avec le bon ton.

Créer un écosystème de suivi : CRM, relances, automatisation et scoring de leads.

Mesurer la performance globale de sa prospection : KPI, taux de conversion, temps investi / résultat.

Action

Mise en place d'un tunnel complet de prospection automatisé : capture → conversation → qualification → prise de rendez-vous.

Création d'un mini-script de conversion pour message ou visio d'introduction.



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