
Programme de Formation

Bootcamp prospection

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Toute personne ayant une fonction commerciale au sein d'une entreprise.



Objectifs pédagogiques

- Développer un état d'esprit de chasseur positif et résilient
- Maîtriser la structure d'un appel téléphonique efficace
- Utiliser des techniques pour contourner le barrage secrétaire
- Passer des appels réels en situation coachée
- Traiter les objections avec la méthode ARRR
- Conclure l'appel et engager le prospect dans une suite concrète
- Mettre en place un plan d'action individuel et mesurable



Description

Mindset du chasseur 2026 (9h00–9h45)

- Désarmer la peur du téléphone
- Reprogrammer son rapport au refus : “le non est un pas vers le oui”
- Les rituels de conditionnement avant un appel (respiration, ancrage, mantra de réussite)

Anatomie d'un appel gagnant (9h45–10h45)

- Les 4 temps d'un appel : accroche – exploration – valeur – engagement
- Capter l'attention en moins de 3 secondes
- Les 5 erreurs fatales qui tuent la conversation (et leurs alternatives)
- Ton, rythme et présence vocale : techniques de com' assertive

Pause 10h45 – 11h00

Créer un pitch irrésistible (11h00–12h00)

- Identifier la douleur et la promesse clé
- Construire un pitch d'ouverture qui intrigue
- Atelier : rédaction du script d'appel en 5 phrases maximum
- Débrief collectif et reformulation en “langage client”

Contourner le barrage secrétaire : les raccourcis qui ouvrent les portes (12h00–12h30)

- Parler comme un contact déjà connu
- Faire référence à un point prévu sans en dire plus
- Varier les numéros internes (extensions proches, autres services)
- Mentionner un collaborateur ou un service adjacent pour légitimer le transfert sans susciter de questions.



Sprint d'appels #1 – Mise en action (13h30 – 15h00)

- Micro-échauffement vocal et mental avant le sprint d'appels
- Appels réels par chaque participant
- Observation live et feedback individuel du formateur
- Focus sur la posture, la voix, le tempo et la capacité à accrocher
- Débrief collectif : ce qui capte l'attention, ce qui bloque

**Pause 15h00 – 15h15****Atelier intensif : Traiter les objections et conclure (15h15 – 16h00)**

- Décoder les 5 objections universelles :
- “J'ai pas le temps” / “Envoyez-moi un mail” / “On a déjà un prestataire” / “Pas intéressé” / “Rappelez plus tard”
- La méthode A3R : Accepter - Reformuler – Rassurer – Relancer avec valeur
- Jeux de rôle “ping-pong objections”

Sprint d'appels #2 & bilan final (16h00 – 17h00)

- Nouvelle vague d'appels avec application des techniques d'objection
- Coaching individuel en direct : tonalité, rythme, impact
- Bilan des résultats : RDV obtenus, taux de contact, apprentissages clés
- Plan d'action personnel à 7 jours : ritualiser la prospection

**Prérequis**

Se présenter le jour de la formation avec un fichier de prospection qualifié : coordonnées et lignes directes

**Modalités pédagogiques**

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate. Chaque module combine des apports théoriques courts avec des exercices concrets directement applicables.

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'autopositionnement, 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