

Formation Bootcamp prospection

La prospection est un levier décisif de développement commercial : elle structure le pipeline, accélère la conquête et conditionne la performance. Réussir exige des compétences maîtrisées : posture, accroche, conduite d'appel, traitement des objections et capacité à engager un prospect dans une suite concrète.

Durée	1 jour (7 heures)
Format	En présentiel (à Rennes, à Paris ou dans vos locaux) ou à distance (classe virtuelle en direct)
Organisation	Inter-entreprises ou intra-entreprise, en groupe de 2 à 5 apprenants
Lieu des sessions inter	Rennes, Paris, Nantes, Angers, Laval, Le Mans, Caen, Tours, Brest
Sessions inter programmées	28 janvier 2027 : Paris 25 mars 2027 : Rennes 27 mai 2027 : Paris 1 juillet 2027 : Rennes 30 septembre 2027 : Paris 16 décembre 2027 : Rennes
Public visé	Toute personne ayant une fonction commerciale au sein d'une entreprise.
Niveau	Tous niveaux
Prérequis	Se présenter le jour de la formation avec un fichier de prospection qualifié : coordonnées et lignes directes
Tarifs	Inter : 990 € HT par participant (inter-entreprises) Intra : À partir de 2 690 € HT forfait par groupe (intra-entreprise) TVA 20 % en sus. Tarifs indicatifs : le prix applicable est celui de la proposition ou du devis accepté (CGV, article 5).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Adopter une posture de chasseur positive et résiliente face au refus
- Structurer un appel téléphonique efficace, de l'accroche à la conclusion
- 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

Programme

Module 1

1h45 · En groupe

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

Module 2

1h45 · En groupe

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.

Module 3

1h45 · En groupe

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

Module 4

1h45 · En groupe

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
- Retours individuels 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

Déroulement

Réunion de cadrage	1h00 En présentiel ou à distance Directeur Commercial / RH	Une réunion de cadrage réunit le formateur et le commanditaire pour définir la cible, préparer les listes de prospection, fixer l'objectif et aligner les pratiques et KPI de suivi.
Bootcamp prospection	1 jour (7h00) En présentiel ou à distance En groupe	7h de bootcamp, en présentiel ou à distance : apports ciblés, mise en pratique immédiate, appels à froid sur de vrais prospects, avec des retours collectifs et individuels du formateur tout au long de la journée.

Méthodes mobilisées et moyens pédagogiques

Méthodes mobilisées : apports courts du formateur, exercices et mises en situation sur vos propres cas (cibles, offres, outils), débriefs individualisés. Moyens : en présentiel, salle de formation à Rennes ou à Paris, ou dans vos locaux ; à distance, classe virtuelle en direct sur une plateforme sécurisée accessible depuis l'extranet Propulsez. Support : un support présentant l'essentiel des points vus et des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace extranet de chaque apprenant.

Modalités d'évaluation

Avant et après la formation, chaque apprenant se positionne sur les compétences visées par le programme : l'écart mesure sa progression, reportée sur son attestation de fin de formation. Un questionnaire de satisfaction est rempli en fin de formation, puis un questionnaire à froid trois mois après. Détails sur la page Évaluation des formations .

Documents remis

Feuille d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Modalités et délai d'accès

Modalités d'accès : demande de devis ou de rendez-vous depuis cette page, au 02 30 96 13 30 ou à bonjour@propulsez.fr ; réunion de cadrage pour recueillir vos besoins ; proposition ou devis, puis signature de la convention de formation ; positionnement des apprenants et envoi des convocations avant la formation. Délai d'accès : en intra, deux semaines en moyenne entre la validation de la demande et le début de la formation, selon les disponibilités ; pour une session inter, la date de la session choisie parmi celles affichées sur la fiche, sous réserve de places disponibles.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des adaptations étudiées au cas par cas. Pour toute demande, contactez notre référente handicap, Charlotte VIARD, au 02 30 96 13 30 ou à cviard@propulsez.fr. Vous n'avez pas à préciser la nature de votre situation.

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle. Découvrir mon budget formation Formation non certifiante, non éligible au CPF.

Indicateurs de résultats

Indicateurs de résultats de nos formations (satisfaction, recommandation, assiduité) et méthode de calcul : propulsez.fr/nos-resultats/.

Contact

Propulsez, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. 02 30 96 13 30, bonjour@propulsez.fr. Fiche en ligne : propulsez.fr/formation/bootcamp-prospection/. Conditions générales de vente et règlement intérieur : propulsez.fr.



PROPULSEZ SAS au capital de 10 000 euros, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. RCS Rennes 942 083 205, SIRET 942 083 205 00016. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53351251135 auprès du préfet de région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.

Programme version du 28/10/2026, revu tous les six mois.