Formation Cold Call

Maîtriser l'art d'ouvrir le marché, pénétrer de nouvelles cibles, déclencher des opportunités à partir de prospects totalement froids.

Durée	1 jour (7 heures) : 9 h 00 à 12 h 30 et 14 h 00 à 17 h 30, en une journée ou en deux demi-journées
Format	En présentiel (à Rennes, à Paris ou dans vos locaux) ou à distance (classe virtuelle en direct)
Organisation	Inter-entreprises ou intra-entreprise, de 1 à 4 apprenants
Lieu des sessions inter	Rennes, Paris, À distance
Sessions inter programmées	2 février 2027 : Paris 30 mars 2027 : À distance 1 juin 2027 : Rennes 25 juin 2027 : Paris 5 octobre 2027 : À distance 14 décembre 2027 : Rennes
Public visé	Commerciaux chasse, Business Developers, Account Executives en conquête grand compte, SDR early stage start-up, dirigeants qui lancent un nouveau marché.
Niveau	Tous niveaux
Prérequis	Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé À distance, prévoir : un ordinateur une connexion internet stable une webcam de qualité adéquate un navigateur web à jour (Chrome ou équivalent) un espace au calme un système audio adapté (casque ou enceintes) + micro.
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 :

- Appliquer les techniques d'ouverture téléphonique sur des 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.

Programme

Module 1 – Comprendre les ressorts du cold calling et adopter la posture du chasseur — 1h45 · En groupe

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 — 1h45 · En groupe

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 — 1h45 · En groupe

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 1h45 · En groupe

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.

Déroulement

Réunion de cadrage	30 minutes Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Un échange simple et direct pour : comprendre vos enjeux et vos besoins, identifier les compétences à renforcer, ajuster le programme sur-mesure, et enfin caler la logistique (dates, horaires, financement).
La journée immersive de formation	30 minutes Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Sur une journée consécutive ou deux demi-journées distinctes, cette formation se veut très opérationnelle. En face-à-face avec votre formateur-expert, vous travaillez exclusivement les compétences dont vous avez besoin, avec une large place à la mise en pratique à partir de vos cas d’usage, de vos cibles et de vos outils du quotidien.

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. 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

Nos formations sont éligibles au financement par les Opérateurs de Compétences (OPCO) qui sont des organismes agréés par l'Etat pour accompagner les employeurs, dans le cadre du financement de formations professionnelles, en fonction de leur éligibilité. Formation non certifiante, non éligible au CPF.

Contact

Propulsez, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. 02 30 96 13 30, bonjour@propulsez.fr. Fiche en ligne : propulsez.fr/formation/cold-calling/. Indicateurs de résultats : propulsez.fr/nos-resultats/. 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 04/11/2026, revu tous les six mois.