Formation Prospection Téléphonique

Développer des rendez-vous clients qualifiés grâce à des techniques téléphoniques actuelles, efficaces, concrètes, et immédiatement actionnables dès le lendemain.

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	4 février 2027 : À distance 1 avril 2027 : Rennes 2 juin 2027 : Paris 2 juillet 2027 : À distance 7 octobre 2027 : Rennes 16 décembre 2027 : Paris
Public visé	Commerciaux, Business Developers, SDR, Responsables commerciaux, Dirigeants souhaitant renforcer la performance de leur cycle de prospection.
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 :

- Lancer ses appels de prospection en surmontant l’appréhension du cold call
- Construire des accroches différenciantes
- Structurer un fil d’appel court & efficace
- Gérer les objections sans perdre l’opportunité
- Obtenir plus de rendez-vous qualifiés et prévisibles

Programme

Module 1 – Libérer les freins et adopter la bonne posture commerciale — 1h45 · En groupe

Application

- Identifier les croyances limitantes liées à l'appel téléphonique et comprendre leurs impacts sur la performance : peur du refus, syndrome de l'imposteur, confusion entre insistance et conviction.
- Repositionner la vente comme un acte d'aide, d'écoute et de création d'opportunités.
- Adopter une posture proactive et confiante, centrée sur la valeur du contact.

Action

- Diagnostic personnel des freins psychologiques à la prospection + travail guidé sur les leviers individuels de motivation et de plaisir à appeler.

Module 2 – Créer une accroche qui capte l'attention en moins de 2 secondes — 1h45 · En groupe

Application

- Les mécanismes cognitifs de l'attention au téléphone : effet de surprise, tonalité, rythme et vocabulaire.
- Différencier une accroche de curiosité d'un pitch commercial.
- Apprendre à susciter l'intérêt avant même de parler produit.

Action

- Rédaction et test de 3 accroches téléphoniques personnalisées, adaptées à différents profils de décideurs (dirigeant, DRH, directeur commercial).

Module 3 – Maîtriser la structure d'un appel orienté prise de rendez-vous — 1h45 · En groupe

Application

- Les étapes clés d'un appel à froid réussi : ouverture, qualification rapide, pivot vers le besoin, conclusion engageante.
- Savoir écouter activement et rebondir sur les signaux faibles de l'interlocuteur.
- Distinguer un bon appel d'un appel bavard : clarté, rythme, objectif unique.

Action

- Création d'un script d'appel personnel (4 blocs maximum) + simulation guidée d'appel pour calibrer ton ton, ton débit et ton impact.

Module 4 – Gérer les objections et transformer les refus en rebonds — 1h45 · En groupe

Application

- Les grandes familles d'objections : temporelles, budgétaires, hiérarchiques, défensives.
- Comprendre la logique cachée derrière chaque "non" et identifier les véritables freins à la prise de rendez-vous.
- Techniques de reformulation, miroir, validation et relance.

Action

- Construction d'un tableau des 5 objections les plus fréquentes dans son activité + entraînement aux réponses adaptées selon le profil et le ton du prospect.

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	1 jour (7 heures) 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/prospecter-par-telephone/. 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.