Formation Prospecter pour gagner de nouveaux clients

Développer une stratégie de prospection moderne, ciblée et efficace pour augmenter durablement le volume d'opportunités commerciales et conquérir de nouveaux clients.

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 : Paris 1 avril 2027 : À distance 3 juin 2027 : Rennes 2 juillet 2027 : Paris 7 octobre 2027 : À distance 15 décembre 2027 : Rennes
Public visé	Commerciaux, SDR, Business Developers, dirigeants, consultants et indépendants souhaitant développer un flux constant de nouveaux clients.
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 :

- Construire une stratégie de prospection ciblée, cohérente et mesurable.
- Identifier, qualifier et prioriser les prospects à fort potentiel.
- Mener des approches efficaces sur plusieurs canaux sans être intrusif.
- Suivre et convertir ses contacts en clients avec méthode.
- Piloter sa performance commerciale grâce à des indicateurs clairs et un plan d'action durable.

Programme

Module 1 – Construire une stratégie de prospection ciblée et rentable — 1h45 · En groupe

Application

- Comprendre le rôle central de la prospection dans la performance globale.
- Identifier ses segments prioritaires : analyse de portefeuille, zones de rentabilité, potentiel de conquête.
- Définir ses personas commerciaux : typologie d'entreprises, décideurs clés, pain points, critères d'achat.
- Élaborer une stratégie multicanale combinant téléphone, email, LinkedIn, réseau et évènements.

Action

- Réalisation d'une matrice de ciblage à partir de ses clients idéaux.
- Création d'un plan d'action de prospection sur 30 jours (canaux, priorités, objectifs).
- Exercice guidé de formulation de promesse commerciale claire et différenciante.

Module 2 – Trouver, qualifier et enrichir ses prospects efficacement — 1h45 · En groupe

Application

- Les méthodes pour identifier les bons prospects : bases de données, scraping, outils de veille et intelligence artificielle.
- Apprendre à qualifier avant de contacter : intérêt, potentiel, autorité, timing, budget.
- Construire un pipeline clair et actionnable : étapes, scoring, priorisation.
- Savoir où concentrer ses efforts : 20 % de prospects = 80 % des résultats.

Action

- Construction de sa propre base de prospects qualifiés via outils (LinkedIn Sales Navigator, Dropcontact, FullEnrich).
- Mise en place d'un tableau de bord de suivi et de relance.
- Création d'un système de priorisation (A, B, C) selon potentiel et maturité commerciale.

Module 3 – Engager la conversation et décrocher des rendez-vous qualifiés — 1h45 · En groupe

Application

- Les 3 grands types d'approche : appel téléphonique, message LinkedIn, email personnalisé.
- Les règles psychologiques de l'attention : capter en moins de 8 secondes, éviter la surcharge verbale, aller droit au besoin.
- Structurer son discours de prospection : ouverture, valeur, question pivot, proposition de suite.
- Gérer le timing et la fréquence des relances pour ne pas "cramer" la relation.

Action

- Rédaction et test de 3 séquences d'approches différentes selon le canal (LinkedIn, email, téléphone).
- Simulation d'entretiens de prise de contact avec feedback individualisé.
- Mise en place d'un plan de relance à 5 étapes pour maximiser la conversion en rendez-vous.

Module 4 – Transformer les premiers échanges en opportunités concrètes — 1h45 · En groupe

Application

- Passer du contact au rendez-vous, du rendez-vous à l'opportunité : la logique de l'entonnoir commercial.
- Les indicateurs clés à suivre : taux de conversion, coût d'acquisition, durée du cycle.
- Apprendre à analyser ses résultats et ajuster son discours.
- Intégrer la relance post-rendez-vous dans le plan de prospection : continuité et nurturing.

Action

- Création d'un mini pipeline de suivi avec KPI et plan d'action par étape.
- Rédaction d'un script de relance post-premier contact.
- Exercice d'analyse de performance : calcul du ROI de ses actions de prospection sur 1 mois.

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	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-pour-gagner-de-nouveaux-clients/. 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.