Formation Prospection Commerciale

Notre formation signature « Prospection Commerciale » est un parcours long, 100 % opérationnel, conçu pour accélérer votre prospection, gagner de nouveaux clients et transformer votre organisation en machine à rendez-vous... et à chiffre d'affaires. 18h sur 90 jours, avec une progression mesurée avant et après la formation.

Durée	18 heures réparties sur 3 mois, dont 7 h 30 en entraînements et entretiens individuels
Format	En présentiel, à distance (classe virtuelle en direct) ou en format mixte
Organisation	3 ateliers collectifs de 3 h 30 en groupe de 2 à 8 apprenants, 3 entraînements individuels de 2 heures, un entretien d'évaluation et un entretien final individuels
Lieu des sessions inter	Rennes, Paris, Nantes, À distance, Le Mans, Nantes, Angers, Caen, Laval, Brest, Quimper, Saint Brieuc
Sessions inter programmées	18 novembre 2026 au 17 février 2027 : Rennes 17 décembre 2026 au 18 mars 2027 : Paris 16 février 2027 au 18 mai 2027 : Rennes 24 mars 2027 au 23 juin 2027 : Paris 22 juin 2027 au 21 septembre 2027 : Rennes 8 septembre 2027 au 8 décembre 2027 : Paris
Public visé	Toute personne en charge de la prospection commerciale ou devant relever un défi de prospection. Commercial, chasseur, technico-commercial, ingénieur commercial, ingénieur d'affaires.
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 : 2 469 € HT par participant (inter-entreprises) Intra : À partir de 4 955 € 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 :

- Élaborer un plan de prospection BtoB
- Réaliser un script de prospection percutant
- Gérer les objections avec recul, posture et assertivité
- Instaurer une routine commerciale régulière et productive

Programme

1 – Entretien d'évaluation et prise d'engagement

1 heure · Individuel avec le formateur

- Identifier les attentes et besoins spécifiques de chaque participant.
- Évaluer les points forts et axes de progression
- Sélection des entrainements individuels lors du parcours
- Prise d'engagement par l'apprenant sur un objectif chiffré à atteindre, partagé avec le manager afin de suivre sa progression

2 – Kick-off de lancement

3 heures 30 · En groupe

Structurez une stratégie de prospection efficace

- Construire une vision partagée du processus de prospection en B2B
- Décomposer chaque étape de la prospection
- Mettre en avant les meilleures pratiques dans la prospection BtoB
- Concevoir un plan de prospection structuré
- Prioriser ses actions pour optimiser son efficacité

Qualifiez vos prospects

- Comprendre l'importance du sourcing dans la qualification
- Poser les bonnes questions pour qualifier un prospect
- Prioriser ses prospects pour maximiser ses chances de conversion

3 – Entrainement individuel

2 heures · Individuel avec le formateur

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

4 – Pitch party

3 heures 30 · En groupe

Maîtrisez l'art du script pour prendre des rendez-vous

- Introduire la notion de script et de pitch
- Concevoir un script structuré et impactant
- Définir un pitch clair et percutant en 45 secondes
- Structurer son discours pour captiver immédiatement
- Travailler la posture, la tonalité et l'impact du message

5 – Entrainement individuel

2 heures · Individuel avec le formateur

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

6 – Time-to-action

3 heures 30 · En groupe

Développez une routine commerciale durable

- Concevoir une routine de prospection efficace et réaliste
- IA : comprendre comment bien formuler un prompt pour générer des messages de prospection percutants
- Instaurer une discipline commerciale qui maximise la régularité et la performance

Renforcez votre mental et votre résilience

- Accepter une objection sans la contrer immédiatement
- Identifier la vraie nature de l'objection (réelle ou prétexte ?)
- Gérer la posture émotionnelle et éviter les réponses instinctives défensives

7 – Entrainement individuel

2 heures · Individuel avec le formateur

- Prospection
- Développement portefeuille
- Relation client
- Fidélisation
- Management
- Outils

8 – Entretien final individuel

30 minutes · Individuel avec le formateur

- Faire un bilan des progrès réalisés et valider les acquis.
- Construire un plan d'action post-formation pour ancrer les bonnes pratiques.
- Définir des objectifs concrets de mise en application sur le terrain.

Déroulement

1 Entretien d'évaluation et prise d'engagement	1h00 Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Évaluer le niveau, les besoins et les attentes. Prise d'engagement sur un objectif individuel
3 Ateliers collectifs	3h30 Présentiel ou à distance En groupe de 2 à 8 apprenants	3 × 3h30 en groupe, pour travailler collectivement, apprendre, partager, s'entrainer.
3 Entrainements individuels	2h00 Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Entraînements individualisés et sur-mesure en face à face avec le formateur.
1 Entretien final individuel	30 minutes Présentiel ou à distance Individuel avec le formateur	Bilan, retour sur la prise d'engagement. Plan d'action futur

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.

Indicateurs de résultats

Satisfaction en fin de formation : 4,56/5. Indicateurs de l'ensemble de nos formations 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/prospectez-avec-succes/. 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.