

Prospecter et obtenir des rendez-vous prospects – Instant learning

Découvrir les clés d'une prospection efficace et de la prise de rendez-vous qualifiés.

PUBLIC

Toute personne réalisant des actions de prospection

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Format condensé pour maximiser l'acquisition de compétences opérationnelles

Flexibilité grâce à un format entièrement à distance et court

Alternance d'éléments techniques et exercices pratiques

Peut être associé à d'autres classes virtuelles pour approfondir progressivement vos compétences

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre

Code
702977

Durée
3 heures / 3 heures

Tarif Inter*
399 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les techniques de ciblage et de qualification des prospects
- Développer des compétences de contact et d'accroche efficaces
- Acquérir les méthodes pour transformer un contact en rendez-vous
- Savoir organiser et optimiser son activité de prospection

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Stratégie et ciblage de prospection

Fondamentaux du ciblage efficace

- Définition de son marché cible et de son client idéal
- Méthodes de qualification et de priorisation des prospects

Techniques de prise de contact multicanal

Approches de contact adaptées aux canaux

- Prospection téléphonique : techniques et structure d'appel choisir les bons mots
- Prospection par email : structure et éléments d'accroche
- Prospection via réseaux sociaux : messages d'approche efficaces
- Mise en situation : élaboration de scripts et messages d'accroche par canal

L'art de transformer un contact en rendez-vous

Techniques de persuasion et de gestion des objections

- Maîtriser les techniques d'un pitch impactant
- Structure d'un argumentaire convaincant
- Méthodes de traitement des objections courantes

satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Techniques de closing pour obtenir le rendez-vous
- Jeu de rôle : simulation d'appels de prospection avec objections

Organisation et optimisation de l'activité de prospection

Stratégies d'organisation efficace

- Planification des séquences de prospection
- Outils de suivi et d'organisation
- Analyse et amélioration continue des performances

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

... —————

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

A DISTANCE

- 18 Sep. 2026
- 20 Nov. 2026

