

# Prospecter et vendre par téléphone

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

**Type de formation :** Formation continue

**Éligible au CPF :** Non

**Domaine :** Management du SI

**Action collective :** Non

**Filière :** Relations humaines

**Rubrique :** Communication

**Code de formation :** VMR814

## PRÉSENTATION

### Objectifs & compétences

- Mettre en place une dynamique de prospection motivante et efficace
- Déterminer les cibles et préparer son plan de prospection
- Transformer ses prospects en clients

### Public visé

commerciaux

### Pré-requis

Avoir une expérience commerciale

## € Tarifs

**Prix public :** 1480 €

### Tarif & financement :

Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :

**Le plan de développement des compétences de votre entreprise :** rapprochez-vous de votre service RH.

**Le dispositif FNE-Formation.**

**L'OPCO** (opérateurs de compétences) de votre entreprise.

**France Travail:** sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.

**CPF -MonCompteFormation**

Contactez nous pour plus d'information : [contact@aston-institut.com](mailto:contact@aston-institut.com)

## 📍 Lieux & Horaires

**Campus :** Ensemble des sites

**Durée :** 14 heures

**Délai d'accès :** Jusqu'à 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'inscription complet

**Distanciel possible :** Oui

## PROGRAMME

### Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients/prospects

Hiérarchiser l'existant / le potentiel de développement  
Atelier individuel : effectuer le mapping de son portefeuille  
Boîte à outils : typologies de clients  
Organiser sa prospection en fonction du mapping effectué

### Définir ses objectifs et priorités

Élaborer ses stratégies en fonction des groupes du mapping  
Focus : les stratégies de e-prospection  
Préparer des argumentaires percutants  
Planifier les actions dans le temps  
Préparer au mieux sa prospection  
Exploiter les données clients

### Choisir les bons outils

Obtenir des rendez-vous qualifiés : réussir à franchir les barrières  
Boîte à outils : rédiger un e-mail efficace, structurer un appel téléphonique, utiliser les réseaux relationnels et sociaux  
Réussir son entretien  
Déterminer ses objectifs SMART  
Cultiver un mental de chasseur  
Séduire et convaincre son prospect : susciter une appréciation favorable et durable, communication non verbale, communication persuasive  
Découvrir les besoins du prospect Focus : l'entretien en face à face et par téléphone  
Traiter les objections et les cas difficiles : méthode en 4 temps

### Conclure en emportant l'accord

Boîte à outils : la tour du client et ses fondations  
Assurer le suivi et transformer le prospect en client actif  
Établir une relation à long terme  
Créer l'envie chez son prospect  
Boîte à outils : outils de suivi, technique de relance

## 📅 Prochaines sessions

Cliquez sur la date choisie pour vous inscrire :

■ 23 / 10 / 2025

📍 : Ensemble des sites

✓ : Distanciel possible

🕒 : 14 heures

📅 : 2 jours

## MODALITÉS

### Modalités

**Modalités :** en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.

**Pédagogie :** essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.

**Ressources techniques et pédagogiques :** Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.

**Pendant la formation :** mises en situation, autodiagnostic, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

### Méthode

**Fin de formation :** entretien individuel.

**Satisfaction des participants :** questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

**Assiduité :** certificat de réalisation.

**Validations des acquis :** grille d'évaluation des acquis établie par le formateur en fin de formation.