

# Prospection commerciale pour entrepreneur - Présentiel 14h business games, tutorat et mentorat inclus

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

AGILATEUR  
cedric delaumenie  
06.61.82.42.78  
cedric.delaumenie@cd-conseils.com

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Admission après entretien. RDV à distance. Ce dispositif est une formation courte, adaptée et individualisée. Elle est axée sur un développement important des compétences transversales nécessaires à un entrepreneur. Intervenants confirmés en création/reprise et développement des territoires Le rythme est adapté selon le projet et les disponibilités du porteur de projet sur période de 3 à 6 mois. La formation peut être proposée en individuel, en collectif intra ou inter entreprise., en présentiel, en F.OAD, en mixte. Veillant à s'assurer de la réalité d'un projet entrepreneurial. Agilateur est certifié QUALIOP. Selon situation individuelle : Formation pouvant être financée à titre personnel. Formation éligible CPF dans le cadre des actions de formation pour les créateurs d'entreprise. Formation en inter / intra entreprise éligible OPCO sous réserve d'acceptation du dossier par les services. Éligible financement Pôle-emploi ou Région sous réserve d'acceptation du dossier par les services. Formation pouvant être délivrée en présentiel ou en Formation A Distance, en individuel ou en groupe de 4 stagiaires minimum jusqu'à 12. - Présentiel : Limoges, métropole, Haute-vienne - Lieux de formation à Limoges. - Présentiel intra/inter-entreprise : France entière et Afrique francophone de Limoges - Lieux de formation : en entreprise. - F.O.A.D. : France entière - Plateforme Microsoft TEAMS

### Prérequis pédagogiques :

Pas de prérequis au sens de la démarche qualité QUALIOP. La formation est accessible à tous et à tous les niveaux. Cependant le Cabinet Agilateur souhaite préciser qu'il est préférable d'avoir un minimum de conditions : • Maîtrise de la langue française et de l'écrit ; • Equipement informatique récent portable avec webcam ; • Connexion internet - Pack office ou équivalent ; • Connaissances de base des outils bureautiques ; NOTA : • Aucun matériel ni logiciel spécifique n'est requis pour accéder aux cours à distance autre qu'énoncé ci-dessus. • Possibilité de regroupements sur certains thèmes avec d'autres porteurs de projet.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

La prospection est un ensemble de gestes qui donnent des résultats. Trop souvent malheureusement nous ne réalisons pas les bonnes actions de prospection, ou alors attendons tout des nouvelles technologies. Il faut prospecter car : • Prospecter est nécessaire pour compenser les problèmes naturels d'érosion du portefeuille de clients actifs. • Une entreprise doit développer une stratégie commerciale de conquête afin de faire face aux crises économiques et d'éviter de stagner sur un marché stagnant. • La conquête de nouveaux clients est essentielle pour une entreprise, afin d'augmenter et de maîtriser ses marges. Objectifs pédagogiques : - Développer son activité commerciale - Développer son efficacité et son rendement - Élaborer les outils de suivi de sa prospection SIMULATEUR PEDAGOGIQUE - BUSINESS GAMES- INCLUS Les objectifs pédagogiques : Apprendre une démarche de gestion de projet. Utiliser les méthodes agiles dans un projet professionnel et entrepreneurial. Établir l'état des lieux du parcours professionnel et entrepreneurial. Évaluer les connaissances, savoirs et acquis. Identifier les compétences transférables, repérer les potentialités. Évaluer l'aptitude à évoluer dans d'autres domaines. Engager une réflexion sur les motivations et priorités. Identifier les opportunités d'évolution professionnelle. Définir les pistes d'évolution en fonction du profil professionnel et entrepreneurial déterminé. Les objectifs opérationnels : Réaliser un travail d'investigation sur les domaines d'activité et les métiers repérés pour les hiérarchiser en fonction de leur viabilité. Définir ou confirmer un ou plusieurs projets professionnels et entrepreneurial. Vérifier et valider la faisabilité du projet professionnel et entrepreneurial. Recenser les facteurs favorisant la réalisation du projet entrepreneurial choisi. Établir un plan d'action et ses modalités de suivi. Définir un ou des plans d'action professionnels et/ou personnel et entrepreneurial. Mettre en oeuvre un projet personnel ou professionnel et entrepreneurial. Les objectifs d'impact : Valoriser les compétences et acquis professionnels et entrepreneuriaux. Répondre à des questions sur son parcours de vie personnel ou professionnel et

## Contenu et modalités d'organisation

1. La prospection : Que signifie prospecter A quoi ça sert 6 bonnes questions à se poser 2. Comment prospecter : Quelles sont les méthodes de prospection Le porte à porte ou la prospection physique La prospection téléphonique Le mailing Les autres méthodes Les salons Bouche à oreille - les réseaux La communication 2. Les résultats : Quelle efficacité Que représente une activité de prospection complète 3. Prospecter en utilisant sa richesse interne : Prospecter ou fidéliser Prospecter et fidéliser efficacement Le portefeuille client La recommandation 4. S'organiser : Organiser sa prospection Première étape : Diagnostiquer et fixer vos objectifs Seconde étape : Identification des stratégies de prospection possibles Troisième étape : Les démarches mises en œuvre Quatrième étape : Analyse de l'action et remédiation 5. Organiser ses journées de travail : La géographie Planifier la prospection : créer ses outils L e fichier client Tenir une base à jour et l'exploiter! 6. L'outil informatique Les outils intéressants pas ou peu coûteux L'intérêt d'un CRM 7. Construire sa prospection - Ou trouver des informations : Vous n'avez pas de fichier ou il n'est pas à jour Il vous manque des prospects Quelques trucs malins 8. Mieux vendre grâce à la prospection : Prenez conscience Le PAC (plan d'actions commerciales) Préparez votre argumentaire Les chaînes Relancer Mieux suivre vos affaires 9. Les 9 principes de la relation client : Le principe de la performance commerciale Les petits gestes les bons réflexes LES POINTS FORTS DE LA FORMATION Ce dispositif est une formation courte, adaptée et individualisée. Elle est axée sur un développement important des compétences transversales nécessaires à un entrepreneur. Intervenants confirmés en création/reprise et développement des territoires. Totalemment modulable selon les besoins individuels. Accès permanent à une plateforme Teams/ Sharepoint de travail, de documentation et de dialogue OUTILS ET METHODES ANDRAGOGIQUES SIMULATEUR PEDAGOGIQUE - BUSINESS GAMES- INCLUS Les outils que nous mettons à votre service au fil de l'accompagnement et en fonction de vos besoins : - 25 années d'entrepreneuriat et 15 années

Commentaires sur la durée hedmomadaire Plusieurs rythmes possibles. Le parcours et le rythme sont définis ensemble -Des autodiagnostic : repérage de ses meilleures expériences, partage d'expériences ; -La création d'outils ; -Evaluation en cours et/ou fin de formation ; L'accompagnement peut être réalisé en individuel ou en regroupement d'entrepreneurs. C'est un choix possible offert au porteur de projet. Si le choix est fait de travailler en regroupement d'entrepreneurs des heures sont consacrés au Tutorat du projet individuel.

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

## Validation(s) Visée(s)

Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise - Sans niveau spécifique

## Et après ?

### Suite de parcours

Notre catalogue de formation peut permettre d'envisager des formations complémentaires. Consultez notre site internet. Parmi elles : o Construire son business modèle o Construire son business plan o Créer et développer une activité en microentreprise o Marketing opérationnel et communication microentreprise et TPE/PME o Gestion commerciale et financière / administration des ventes / techniques de vente o Les bases du webmarketing

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00344927	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Bellac (87)	AGILATEUR		Non éligible	
00344935	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Uzerche (19)	AGILATEUR		Non éligible	
00332314	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Poitiers (86)	AGILATEUR		Non éligible	
00344938	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Terrasson- Lavilledieu (24)	AGILATEUR		Non éligible	
00344930	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Angoulême (16)	AGILATEUR		Non éligible	
00344941	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Bergerac (24)	AGILATEUR		Non éligible	
00344933	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Saint-Yrieix- la-Perche (87)	AGILATEUR		Non éligible	
00344925	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Guéret (23)	AGILATEUR		Non éligible	
00344936	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Tulle (19)	AGILATEUR		Non éligible	
00344928	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Le Dorat (87)	AGILATEUR		Non éligible	
00344931	du 09/04/2021 au 31/12/2024	La Rochelle (17)	AGILATEUR		Non éligible	
00344923	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Limoges (87)	AGILATEUR		Non éligible	
00344939	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Périgueux (24)	AGILATEUR		Non éligible	
00344926	du 09/04/2021 au 31/12/2024	La Souterraine (23)	AGILATEUR		Non éligible	
00344942	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Bordeaux (33)	AGILATEUR		Non éligible	

<b>00344934</b>	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Ussel (19)	<b>AGILATEUR</b>	Non éligible	
<b>00344937</b>	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Brive-la- Gaillarde (19)	<b>AGILATEUR</b>	Non éligible	
<b>00344929</b>	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Montmorillon (86)	<b>AGILATEUR</b>	Non éligible	
<b>00344932</b>	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Saint-Junien (87)	<b>AGILATEUR</b>	Non éligible	
<b>00344924</b>	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Aubusson (23)	<b>AGILATEUR</b>	Non éligible	
<b>00344940</b>	du 09/04/2021 au 31/12/2024	Villeneuve- sur-Lot (47)	<b>AGILATEUR</b>	Non éligible	