

# Prospection commerciale

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

MODULA FORMATION  
Emilie CRAVEA  
05.56.44.58.68  
contact@modula-formation.com

## Accès à la formation

### Publics visés :

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

### Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Modula Formation est accompagné par le CRFH et engagé dans une démarche de progrès pour l'accessibilité physique et pédagogique des formations. Un référent handicap est disponible et à l'écoute des apprenants pour la mise en place d'aménagement ou de compensation en fonction des singularités des personnes en situation de handicap.

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

-Connaître les techniques de bases de l'entretien téléphonique ou physique de vente - Acquérir une méthode d'entretien téléphonique - Savoir prendre des rendez-vous qualifiés dans un objectif commercial, construire son guide d'entretien téléphonique

## Contenu et modalités d'organisation

**BATIR UN PLAN DE PROSPECTION** • Cibler ses clients pour obtenir des rendez-vous utiles • Segmenter ses clients à l'aide de la méthode RFM • Collecter des informations en utilisant les outils 2.0 , CRM ... • Se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs **CONNAITRE LES TECHNIQUES DE BASES DE L'ENTRETIEN DE VENTE** • Préparer l'action : acquérir une méthode d'entretien téléphonique et d'entretien physique • Motivation et automotivation à prospecter • Quels critères pour cibler sa prospection ? • Le profil du client idéal • Organiser son plan de prospection • Planifier son temps • Se fixer des objectifs **LES REGLES D'UN ENTRETIEN TELEPHONIQUE REUSSI** • Le savoir-être • Le savoir-dire : les règles du langage téléphonique, les mots et expressions à éviter • La prise de note **LA MÉTHODE C.R.O.C** • Contact • Raison de la prise de contact • Objectif de l'appel • Conclusions • Traiter les objections **LE GUIDE D'ENTRETIEN TELEPHONIQUE** • Qu'est-ce que le GET ? • Pourquoi/comment • Acquisition et construction de son GET • Prendre des rendez-vous qualifiés en nombre pour soi-même ou pour une équipe commerciale • Savoir construire son guide d'entretien téléphonique (GET) personnalisé.

### Durées de la formation

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

## Et après ?

### Suite de parcours

Négociation commerciale

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00504291	du 01/01/2024 au 31/12/2025	(64)	MODULA FORMATION		Non éligible	FPC