Prospecter pour gagner de nouveaux clients

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26217236F — Mise à jour : 26 octobre 2026

Organisme responsable : **EVOCIME Formations Comportementales Lorient**

Présentation de la formation

Objectifs

Une entreprise ne peut pas compter uniquement sur ses clients en portefeuille. Les départs de clients, les évolutions du marché ou l'arrivée de nouveaux concurrents rendent indispensable la recherche régulière de nouveaux clients. Une prospection organisée permet d'alimenter en continu le portefeuille commercial et de sécuriser le chiffre d'affaires.
À l'issue du parcours, les participants seront capables de :

- Lever les freins possibles pour oser prospecter
- Être à l'écoute du terrain
- Lister les opportunités de prospection
- Maitriser les indispensables de la prospection
- Savoir déclencher la première rencontre (prise de rendez-vous)
- Identifier les priorités du prospect
- Pitcher sa présentation et sa marque
- Traiter les premières objections prospects

Programme

Jour 1 : Construire une prospection efficace

- Comprendre la prospection
- Oser prospecter
- Être sentinelle de son territoire
- Se préparer pour prospecter efficacement
- Définir sa cible idéale
- Créer son persona
- Adapter sa prospection

Jour 2 : Organiser et développer sa prospection

- Maîtriser et savoir développer toutes les opportunités de contact
- Identifier les potentiels prospects
- Organiser sa prospection
- Répondre en mode réflexe aux objections prospects
- Savoir se présenter et promouvoir sa marque

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

M1701 — Administration des ventes

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2357810S	Présentiel	Lorient	05/01/2027	06/01/2027
2360158S	Présentiel	Cesson-Sévigné	05/01/2027	06/01/2027
2420847S	Présentiel	Lorient	01/04/2027	02/04/2027
2420848S	Présentiel	Cesson-Sévigné	01/04/2027	02/04/2027

Source : GREF Bretagne #26217236F