

Prospection et techniques de vente

Trouver de nouveaux clients et conclure plus de ventes.

Durée	14 heures (2 jours)
Tarif	1 650 € HT = 1 650 € TTC par participant (TVA non applicable, art. 261-4-4°a du CGI)
Modalités	Présentiel (Villecresnes ou dans vos locaux) ou à distance — inter, intra ou individuel
Délai d'accès	Sous 15 jours après signature de la convention et accord du financeur
Financement	OPCO, France Travail, FAF, entreprise ou personnel
Référent handicap	Mohamed Cherifi — 06 85 29 57 98 — contact@keyformation.fr

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Organiser et planifier sa prospection
- Prospecter par téléphone et sur LinkedIn
- Conduire un entretien de vente structuré
- Traiter les objections et conclure

Public visé

Commerciaux, dirigeants, indépendants, assistants commerciaux.

Prérequis

Aucun prérequis. Vérifiés lors du test de positionnement.

Programme

Module 1 — Préparer sa prospection

- Définir sa cible et constituer son fichier
- Fixer des objectifs et organiser son temps

Module 2 — Prospecter

- Le pitch téléphonique
- Prospection sur LinkedIn
- Relances et suivi

Module 3 — L'entretien de vente

- Découverte des besoins et questionnement
- Argumentation adaptée au client

Module 4 — Conclure

- Traiter les objections, dont le prix
- Techniques de conclusion
- Mises en situation et débriefing

Méthodes mobilisées

- Apports théoriques courts illustrés d'exemples concrets
- Exercices pratiques et ateliers sur les cas réels des stagiaires
- Échanges, mises en situation et retours personnalisés
- Supports de formation remis à chaque stagiaire

Modalités d'évaluation

- Test de positionnement avant l'entrée en formation
- Évaluation des acquis en cours de formation (exercices, mises en situation)
- Évaluation finale au regard des objectifs
- Questionnaire de satisfaction à chaud, puis suivi à distance

Modalités et délais d'accès

Inscription après analyse du besoin et test de positionnement. Entrée à la prochaine session disponible, après signature de la convention ou du contrat et, le cas échéant, accord du financeur. Délai : Sous 15 jours après signature de la convention et accord du financeur.

Sanction

Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez le référent handicap, Mohamed Cherifi, avant l'inscription (06 85 29 57 98 — contact@keyformation.fr) pour étudier les adaptations nécessaires.

Indicateurs de résultats

Publiés sur keyformation.fr après les premières sessions.

Programme mis à jour le 02/10/2026. Contact : 06 85 29 57 98 — contact@keyformation.fr — keyformation.fr. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation. Déclaration d'activité n° 11941136194 enregistrée auprès du préfet de la région Île-de-France ; cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.