

# PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

Version initiale 01/2024



Houzet Sébastien  
06.68.86.72.08  
464 chemin de Jérusalem Hénin-Beaumont  
houzetsebastien@gmail.com

# PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

---



S.H

**DURÉE :**  
**14 heures**

**ÉLIGIBILITÉ AU CPF :**

**Non**

**LANGUE DE FORMATION :**

**Français**

**PRIX DE LA FORMATION :**

**Intra entreprise : 2500€**

**Inter ou individuel : nous contacter**

**FORMATION CERTIFIANTE :**

**Non**

**Prérequis :**  
**Aucun.**

**Modalité d'accès à la formation :**  
**Ouvert toute l'année.**

**Accessibilité :**

**Les personnes en situation de handicap sont éligibles à la formation. Les lieux de formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Le référent handicap est Sébastien Houzet (06.68.86.72.08).**

**Formation  
individuelle  
ou collective**

# PROGRAMME

## JOUR 1

### 1 Organiser et préparer son action de prospection

- Évaluation initiale
- Préparation de son action
- Définir les bons créneaux
- Créer ou gérer son fichier prospect
- Préparer sa voix, son script



## JOUR 2

### 2 Lancer son action de prospection

- Méthode inversée
- Mise en situation
- Débrief et analyse de la prestation
- Évaluation finale
- Évaluation à chaud de la formation



## Module 1 : Organiser et préparer son action de prospection

**Évaluation initiale :** Analysez votre situation actuelle et vos objectifs pour définir une stratégie de prospection adaptée.

**Préparation de son action :** Planifiez votre démarche en choisissant les méthodes et outils pertinents pour optimiser vos résultats.

**Définir les bons créneaux :** Identifiez les moments les plus efficaces pour contacter vos prospects et maximiser vos chances de succès.

**Créer ou gérer son fichier prospect :** Apprenez à constituer et organiser une base de données qualifiée pour un suivi efficace.

**Préparer sa voix, son script :** Travaillez votre discours commercial et votre intonation pour captiver rapidement l'attention de votre interlocuteur.

## Module 2 : Lancer son action de prospection

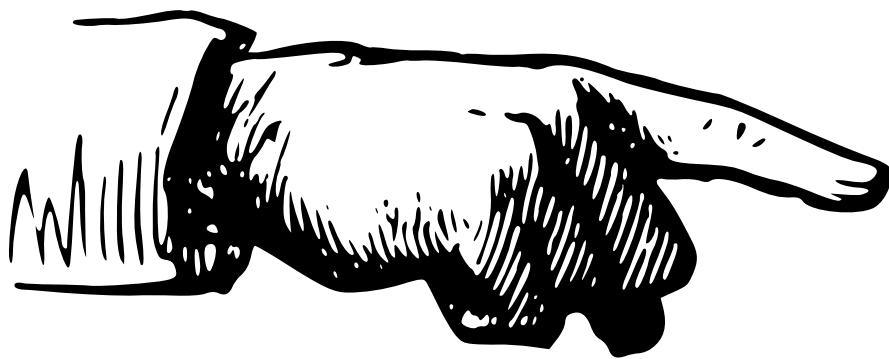
**Méthode inversée :** Découvrez cette technique innovante pour engager la conversation et susciter l'intérêt dès les premiers échanges.

**Mise en situation :** Mettez en pratique les outils et méthodes à travers des simulations réalistes de prospection téléphonique ou terrain.

**Débrief et analyse de la prestation :** Échangez autour des expériences vécues, identifiez les points forts et les axes d'amélioration.

**Évaluation finale :** Mesurez vos progrès et votre capacité à mettre en œuvre les techniques apprises.

**Évaluation à chaud de la formation :** Recueillez vos impressions et retours immédiats pour ajuster et enrichir le programme.



## Objectifs pédagogiques :

À la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Préparer son action de prospection
- Améliorer son taux de transformation
- Suivre et enrichir son fichier prospect

## Moyens pédagogiques :

- Livret apprenant
- Powerpoint
- Vidéo projecteur
- Plan de la formation
- Mises en situation



## Évaluation de la progression et de la formation :

- Évaluation initiale de l'apprenant
- Évaluation sommative de l'apprenant
- Évaluation de la formation par l'apprenant
- Mise en situation

## Sanction :

- Formation donnant droit à une attestation d'assiduité et de réalisation





**06.68.86.72.08**



**houzetsebastien@gmail.com**



**Houzet Sébastien**



**sebastien-houzet-formation.fr**



**Sébastien Houzet**

Formateur consultant indépendant

