MIRAL ACADEMY

FORMATION

Entraînement intensif à la prospection et prise de rendez-vous

Publique

- Toute personne chargée de la prospection.

Prérequis

- Avoir une activité liée à la vente ou à la relation client.
- Être en situation d'entrer en contact avec des prospects.

Objectifs

- Renforcer les compétences en prospection commerciale.
- Maîtriser les techniques de prise de rendez-vous efficaces.
- Savoir gérer les objections et conclure des RDV qualifiés.

Durée

La formation dure 2 jours, soit 14 heures.

Moyens

- Apports théoriques.
- Entraînements intensifs à travers des jeux de rôles filmés.
- Support de formation pour chaque participant.

Evaluation

- Évaluations continues via jeux de rôles et mises en pratique.
- Fiches de progrès individuelles.

Programme

Préparer et structurer sa prospection

Comprendre les fondamentaux de la prospection

- Pourquoi prospecter ? Objectifs et enjeux.
- Les spécificités de la prospection à froid vs à chaud.
- Ciblage : comment identifier et qualifier son audience.

Construire son plan de prospection

- Définir ses priorités et organiser son fichier de prospection.
- Atelier pratique : construction d'un fichier de prospection simple.

Préparer son discours de prise de contact

- Techniques de préparation mentale avant l'appel.
- Élaboration de scripts d'appels efficaces et personnalisés.
- Atelier : rédaction de plusieurs accroches commerciales.

Mises en situation 1 - Premier contact téléphonique

- Techniques d'introduction téléphonique : capter l'attention en moins de 30 secondes.
- Simulation d'appels en binômes avec feedback personnalisé.

S'entraîner intensivement à la prise de rendez-vous

Répondre aux objections et maintenir le contact

- Typologie des objections courantes ("Pas intéressé", "Pas le temps", etc.).
- Techniques de réponse sans agressivité.
- Atelier : jeu de rôle - objections/réponses en temps limité.

Maximiser ses taux de transformation

- Astuces pour provoquer une prise de rendez-vous rapide.
- Utilisation d'outils de relance (email, LinkedIn, SMS).
- Cas pratique : envoi d'un message de relance efficace.

Mises en situation 2 - Simulation complète

- Appel fictif : prospection d'un nouveau client depuis zéro jusqu'à l'obtention du rendez-vous.
- Enregistrement audio et débriefing collectif.

Construire son plan d'action post-formation

- Définir ses objectifs de prospection à 30, 60 et 90 jours.
- Outils et rituels pour maintenir une prospection régulière.
- Engagement personnel : formaliser son plan de progression.

MIRAL ACADEMY

21, Avenue des Genottes, 95000 Cergy
TEL : +33 1 30 30 51 53 | EMAIL : contact@miral-academy.fr
Numéro SIRET : 920759350001 |
Numéro de déclaration d'activité : DA11788575678
SITE WEB : www.miral-academy.fr