CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC09

Prospection commerciale | Conquérir de nouveaux clients

2 jours (14h)
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 21/11/2025

880€ Net de taxe

Cette formation vous aide à structurer votre démarche de prospection, à choisir les bons canaux (téléphone, digital, terrain) et à oser passer à l'action avec les bons outils et la bonne posture.

Objectifs

- Comprendre les enjeux de la prospection dans la stratégie de développement de l'entreprise.
- Structurer et prioriser son portefeuille clients et prospects.
- Construire un plan de prospection multicanale cohérent (terrain, téléphone, digital).
- Maîtriser les techniques d'entretien téléphonique : prise de contact, découverte, argumentation, traitement des objections, conclusion.
- Gagner en aisance, confiance et efficacité dans ses appels et relances.
- Évaluer et ajuster ses actions pour améliorer durablement ses performances commerciales.

Compétences visées

- Construire et organiser une démarche de prospection efficace.
- Identifier et hiérarchiser les cibles et opportunités commerciales.
- Utiliser les outils de prospection adaptés à ses objectifs.
- Planifier et conduire des entretiens téléphoniques performants.
- Développer une communication claire, convaincante et orientée client.
- Gérer les objections et conclure en préparant les prochaines actions.

Public

Commerciaux sédentaires ou itinérants, assistants commerciaux, téléconseillers, entrepreneurs ou toute personne en charge de la prospection ou du développement commercial.

Prérequis : Aucun prérequis
Accessibilité: Notre formation prospection commerciale est ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

CCI MAINE-ET-LOIRE
Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59

CCI MAYENNE
Campus CCI Mayenne, CCI Mayenne
02 43 91 49 70

CCI NANTES ST-NAZAIRE
Saint-Herblain, Saint-Nazaire
02 40 44 42 42

CCI VENDÉE
La Roche sur Yon
02 51 45 32 89

PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC09

Prospection commerciale | Conquérir de nouveaux clients

Délais d'accès : L'accès à la formation prospection commerciale est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Donner du sens à la prospection

- Les enjeux de la prospection pour l'entreprise et le commercial
- Alignement entre prospection et stratégie de développement
- Lever les freins et adopter une posture proactive

Analyser et hiérarchiser son portefeuille clients et prospects

- Identifier les clients à potentiel et les segments prioritaires
- Créer et qualifier une base de données prospects adaptés à ses objectifs
- Définir des indicateurs de suivi et de performance

Les outils et canaux de prospection

- Panorama des canaux : terrain, téléphone, email, réseaux sociaux
- Atouts et limites de chaque canal
- Identifier les moments et messages clés pour maximiser l'impact

Organiser sa prospection

- Construire un plan d'action réaliste et mesurable
- Structurer sa semaine et son temps de prospection
- Fixer des objectifs et évaluer le retour sur action

Préparer et planifier ses appels

- Définir ses créneaux d'appels et ses cibles prioritaires
- Identifier le bon interlocuteur et le bon moment pour appeler
- Rappel des règles essentielles du marketing direct (RGPD, opt-in...)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC09

Prospection commerciale | Conquérir de nouveaux clients

Conduire un entretien téléphonique efficace

- Les étapes clés d'un appel de prospection réussi
- Se présenter avec impact et capter l'attention
- Poser les bonnes questions et pratiquer l'écoute active
- Gérer ses émotions, les silences et les réactions du prospect
- Utiliser la reformulation pour valider la compréhension
- Présenter son offre comme une solution à un besoin identifié

Traiter les objections et conclure

- Identifier les véritables objections et y répondre efficacement
- Transformer un refus en opportunité de dialogue
- Conclure positivement : obtenir un engagement ou un rendez-vous
- Poser les bases d'une relation de confiance durable

Dates & lieux

02 et 03 avril 2026
La Roche sur Yon
€ 880.00

20 mai et 10 juin 2026
Nantes / St-Herblain
€ 880.00

22 juin et 03 juillet 2026
Nantes / St-Herblain
€ 880.00

29 et 30 juin 2026
Le Mans
€ 880.00

22 et 23 octobre 2026
Angers

CCI MAINE-ET-LOIRE
Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59

CCI MAYENNE
Campus CCI Mayenne, CCI Mayenne
02 43 91 49 70

CCI NANTES ST-NAZAIRE
Saint-Herblain, Saint-Nazaire
02 40 44 42 42

CCI VENDÉE
La Roche sur Yon
02 51 45 32 89

Commercial | relation client

Réf : 303AC09

Prospection commerciale | Conquérir de nouveaux clients

€ 880.00

26 et 27 novembre 2026
La Roche sur Yon
€ 880.00

30 novembre et 07 décembre 2026
Nantes / St-Herblain
€ 880.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 300 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos équipements et infrastructures. Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.•   Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiques•   Une ergonomie simple et adaptée•   Des parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être

Prospection commerciale | Conquérir de nouveaux clients

remise au stagiaire à l'issue de la formation.