

PROGRAMME DE FORMATION

Prospection gagnante

Version du 06 Novembre 2025

Objectifs de la formation

La formation « **Prospection gagnante** » a pour objectif d'aider les participants à structurer leur démarche, obtenir davantage de rendez-vous qualifiés et conduire efficacement un premier entretien prospect.

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

- **Organiser sa prospection** en définissant clairement ses cibles et en construisant un fichier qualifié.
- **Obtenir des rendez-vous qualifiés** et transformer ses prises de contact en rendez-vous qualifiés grâce à un pitch percutant et une gestion fluide des objections.
- **Réussir un premier entretien prospect**, de la prise de contact à la conclusion.
- **Assurer un suivi régulier** pour rester dans le paysage du prospect et maintenir un rythme efficace.

À qui s'adresse cette formation ?

La formation « Prospection gagnante » s'adresse à toute personne amenée à identifier, contacter et qualifier des prospects, que ce soit dans une fonction commerciale ou entrepreneuriale.

Elle est particulièrement adaptée aux indépendants, commerciaux, auto-entrepreneurs ou créateurs d'entreprise souhaitant structurer et optimiser leur démarche de prospection.

Prérequis

Aucune connaissance spécifique n'est requise pour suivre cette formation.

Une première expérience commerciale ou une appétence pour la vente et la relation client peut toutefois constituer un atout.

Objectifs pédagogiques

Les objectifs pédagogiques de la formation sont les suivants :

L'objectif global de la formation « Prospection gagnante » est de permettre aux participants d'acquérir une méthode claire, structurée et efficace pour organiser, conduire et suivre leurs actions de prospection commerciale, tout en développant une posture proactive, confiante et orientée résultats.

Les objectifs pédagogiques de la formation sont les suivants :

- Organiser efficacement sa prospection en définissant ses cibles prioritaires, en construisant un fichier de prospection pertinent et en choisissant les canaux les plus adaptés à son marché.
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés, en maîtrisant les techniques de contact multicanal (téléphone, email, LinkedIn), la qualification des interlocuteurs et la formulation d'un pitch percutant et motivant.
- Réussir le premier entretien prospect, en adoptant les bons comportements relationnels, en posant les bonnes questions grâce à la méthode SAFIR, et en argumentant avec pertinence selon le profil du prospect (méthode SONCASE).
- Assurer le suivi de sa prospection en mettant en place un plan d'action régulier, en entretenant la relation avec ses prospects dans la durée et en transformant les clients satisfaits en véritables apporteurs d'affaires.

Cette formation a pour finalité de faire évoluer les participants vers une posture de prospecteur moderne, capable de combiner rigueur, persévérance et intelligence relationnelle pour générer des opportunités commerciales durables et qualifiées.

Contenu de la formation

Module 1 – Organiser efficacement sa prospection

Module 2 – Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

Module 3 – Réussir le premier entretien prospect (visio ou face-à-face)

Module 4 – Assurer le suivi de sa prospection

Tarif

Le coût total de la formation « Prospection gagnante » est fixé à 500€ TTC.

Ce tarif comprend :

- L'accès à l'ensemble des modules de formation.
- Les supports pédagogiques numériques.
- L'accès à un espace d'échanges (chat ou live) pour poser des questions et obtenir un accompagnement personnalisé.
- L'évaluation finale et la remise d'une attestation de formation.

Aucun frais supplémentaire n'est exigé.

Modalités d'inscription

L'inscription à la formation

L'inscription à la formation « Prospection gagnante » s'effectue selon les étapes suivantes :

1. Demande d'inscription

Le candidat remplit un formulaire d'inscription en ligne ou adresse une demande par email à l'organisme de formation.

2. Entretien ou échange préalable

Un échange (par téléphone, visio ou chat) peut être proposé afin de vérifier l'adéquation entre les besoins du participant et les objectifs de la formation.

3. Validation de l'inscription

L'inscription devient définitive à réception du contrat ou de la convention de formation dûment signé(e) et du règlement (total ou acompte selon les conditions prévues).

4. Confirmation

Une convocation précisant les modalités pratiques (accès à la plateforme, dates, horaires, supports pédagogiques) est transmise par email avant le démarrage de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Adaptation de la formation

La formation « Prospection gagnante » est dispensée en e-learning asynchrone, permettant aux apprenants d'avancer à leur rythme, depuis leur propre environnement de travail.*

Ce format favorise l'accessibilité pour les personnes rencontrant des contraintes physiques, sensorielles ou organisationnelles.

Les supports pédagogiques (vidéos, documents, exercices interactifs) sont conçus pour être consultables sur différents supports (ordinateur, tablette, smartphone) et accessibles à tout moment.

Toutefois, certaines situations spécifiques peuvent nécessiter des aménagements particuliers.

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins spécifiques avant l'inscription afin que des solutions adaptées puissent être étudiées (accompagnement individualisé, adaptation des supports, assistance technique, etc.).

Un référent handicap est disponible pour accompagner les apprenants dans leurs démarches et assurer la mise en œuvre des adaptations nécessaires.

Contact du référent handicap : Mickaël THIEBAUT 0618050159
siriusacademy.formation@gmail.com

Organisation

Moyens pédagogiques et techniques :

En plus de la formation, nous vous donnons accès à notre **plateforme de ressources documentaires**. Vous y retrouverez votre support de formation, complété avec des informations supplémentaires. Assistance, téléphone et chat.

L'apprenant prend autant de temps nécessaire à la validation de la formation sur notre plateforme dans la limite de 1 mois à partir de la date inscrite dans son contrat. Ainsi, nous estimons la durée totale de cette formation à **14 heures**.

Modalités d'évaluation

En fin de module, **une évaluation des acquis** sera réalisée via un **exercice** pour s'assurer de la bonne acquisition des compétences visées par les objectifs de la formation. En fin de formation un **Cas concret et un quizz** permettront de juger la capacité de l'apprenant à réaliser un cycle de vente d'un bout à l'autre en utilisant les bonnes méthodes.

Un **questionnaire de satisfaction** vous sera également fourni, nous permettant de recueillir votre avis quant à la qualité de la prestation qui vous a été délivrée.

Nature des Travaux demandés

Le bénéficiaire de la formation devra suivre ***l'intégralité*** de la formation, c'est à dire les différents chapitres qu'elle contient. Pour cela, il devra se ***connecter sur son espace personnel***, sur la plateforme de Digiforma.

Le temps de formation estimé est de **14 heures effectives**. Néanmoins, vous disposez d'un accès 24/7 à la plateforme, dans la limite d'un mois à partir de la réception du lien de connexion à votre extranet.

Modalités de suivi

A l'issue de chacun des modules, un exercice de mise en application viendra vérifier la bonne acquisition des connaissances par le bénéficiaire de la formation.

Moyens d'organisation, d'accompagnement et d'assistance

La formation est dispensé dans un format e-learning asynchrone. Sur la plateforme, une interface de chat est mis à disposition de l'apprenant pour les problèmes techniques qu'il pourrait rencontrer dans l'utilisation de l'outil digital.

Un interlocuteur dédié est par ailleurs assigné à chacun des nouveaux stagiaires pour pouvoir répondre à toutes questions utiles au bon déroulé de sa formation. Il veille à ce que l'apprentissage de l'apprenant se déroule dans les meilleures conditions.

Modalités spécifiques relatives aux FOAD

Modalité de suivi et d'évaluation :

La formation est réalisée en ligne, via différents modules. Le bénéficiaire réalise donc sa formation en validant, un à un, les modules de la formation en ligne.

Nature des travaux demandés :

La réussite des modules est sanctionnée à l'issue de chacun d'eux par un exercice. Celui-ci vise à s'assurer de la bonne acquisition par le bénéficiaire des connaissances nécessaires à la validation du modules visé. La formation, elle , est sanctionnée par un cas concret et un quizz permettant de s'assurer de la bonne application des règles théoriques.

Les moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique :

Tout au long de sa progression, le bénéficiaire de la formation peut solliciter un support en ligne, disponible via un chat. Les interrogations peuvent être d'ordre technique (utilisation de la plateforme), elles sont alors envoyées à nos responsables techniques. Les interrogations peuvent également être d'ordre pédagogique (bonne assimilation des connaissances).

Compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :

Les réponses au chat sont réalisées par des experts qualité, experts dans leurs domaine de formation.

Délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister :

Les réponses au chat interviennent au plus tard 24h ouvrés après l'envoi du message.

