

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Prospecter et développer son portefeuille clients

Demandes d'inscription ouvertes · Angers · 2026-12-10

Référence : commercial-prospection

01 Pourquoi cette formation ?

Vous souhaitez trouver de nouveaux clients, qualifier les bonnes opportunités et tenir vos relances malgré les urgences du quotidien.

02 Objectifs et résultats attendus

Identifier ses cibles, qualifier les opportunités, organiser les prises de contact et les relances.

- Identifier ses cibles et qualifier les opportunités.
- Organiser les prises de contact et les relances.
- Construire un plan de prospection applicable sur 30 jours.

03 Public et prérequis

Public concerné

Dirigeants, indépendants, responsables d'activité et professionnels de la relation commerciale.

Prérequis et positionnement

Avoir une activité ou une offre à développer. Aucune maîtrise préalable de l'IA requise. Apporter un exemple anonymisé ; un cas fictif est fourni si nécessaire.

04 Durée et organisation

1 journée · 7 h pédagogiques

Présentiel

Groupe de 6 à 8 participants maximum. Angers, 9 h-17 h, pause déjeuner de 12 h 30 à 13 h 30. Salle à confirmer.

05 Programme pédagogique

Matin · 3 h 30

- Définir une cible et sa proposition de valeur ; distinguer informations vérifiées et hypothèses.
- Rechercher et analyser des informations vérifiables, avec ou sans IA ; contrôler les sources.
- Qualifier les opportunités à l'aide d'une trame : besoin, interlocuteur, calendrier et prochaine étape.

Après-midi · 3 h 30

- Préparer des messages adaptés ; comparer différentes approches avec l'IA et les corriger.
- Simuler une prise de contact et un premier échange ; écouter, questionner et reformuler.
- Organiser les relances, construire le tableau de suivi et le plan de prospection à 30 jours.

06 Mise en pratique et livrables

Situation travaillée

Sur un cas professionnel réel anonymisé ou fictif : préparer une approche, jouer le premier échange et ajuster le message après retour du groupe.

Production attendue

Plan de prospection à 30 jours, messages adaptés, trame de qualification et tableau de suivi.

07 Méthodes et évaluation

Méthodes pédagogiques

Positionnement, apports courts, exercices guidés, mises en situation et retours du formateur. Situations fictives ou anonymisées. Satisfaction recueillie séparément des acquis. Recherche et analyse d'informations vérifiables, préparation de messages et comparaison d'approches commerciales. L'IA aide à préparer et à s'entraîner : cette formation commerciale n'est pas une formation généraliste aux outils d'IA. Contrôle humain obligatoire des faits, sources et productions. Ne transmettre aucune donnée confidentielle ou personnelle non autorisée ; travailler sur des cas réels anonymisés ou fictifs. Aucun abonnement payant imposé ; démonstration guidée possible.

Évaluation des acquis

Exercice observable : présenter une cible justifiée, conduire un premier échange, qualifier une opportunité et proposer une relance datée. Vérifier l'adaptation du message, la fiabilité des informations et la faisabilité du plan.

08 Intervenants, supports et suivi

Intervenant

Patrick DUPONT BELOEIL

Supports et inclusions

Questionnaire préparatoire, supports et outils réutilisables, évaluation par exercice observable et retour d'expérience collectif à distance à environ 30 jours, inclus dans le tarif. La date du retour est convenue avec le groupe ; il s'ajoute aux 7 heures pédagogiques.

Après la formation

Questionnaire préparatoire, supports et outils réutilisables, évaluation par exercice observable et retour d'expérience collectif à distance à environ 30 jours, inclus dans le tarif. La date du retour est convenue avec le groupe ; il s'ajoute aux 7 heures pédagogiques.

09 Tarifs et conditions

Inter · journée de 7 h

490 € TTC par participant

Parcours · deux journées · 14 h

890 € TTC par participant pour les deux journées

Session dédiée à votre équipe

Sur devis distinct

Demande sans paiement ni réservation de place. Session organisée pour un groupe de 6 à 8 participants ; salle à confirmer. L'inscription devient définitive après vérification de la disponibilité, communication des conditions contractuelles et accord des parties. Déjeuner, transport et hébergement non inclus. Aucun financement automatique ni certification Qualiopi promis.

10 Dates et inscription

Chaque date précise si les inscriptions sont ouvertes ou si la session reste proposée. Votre demande ne vaut pas inscription définitive.

jeudi 10 décembre 2026 · Angers

Prospecter et développer son portefeuille clients · Présentiel · 1 journée · 7 h

Inscriptions ouvertes · modalités communiquées avant engagement.

490 € TTC par participant

[Demander mon inscription](#)

[Consulter le calendrier actualisé](#)

[Demander une date ou une proposition](#)

[Poser une question](#)

11 Accessibilité et adaptation

Dates, horaires, lieu, intervenant et conditions d'ouverture confirmés avant inscription. Besoins d'accessibilité : contactez-nous en amont pour étudier les adaptations. L'attestation de participation n'est ni un diplôme ni une certification professionnelle. Aucun financement automatique n'est annoncé.

Demande sans paiement ni réservation de place. Session organisée pour un groupe de 6 à 8 participants ; salle à confirmer. L'inscription devient définitive après vérification de la disponibilité, communication des conditions contractuelles et accord des parties. Déjeuner, transport et hébergement non inclus. Aucun financement automatique ni certification Qualiopi promis.

Un besoin complémentaire ou une situation particulière à travailler ? Écrivez-nous pour étudier l'adaptation de cette formation.

L'adaptation légère des exemples est comprise dans le forfait intra. Un complément pédagogique, une création de contenu ou un accompagnement supplémentaire fait l'objet d'une proposition distincte, acceptée avant intervention.

[Décrire mon besoin d'adaptation](#)

12 Pour poursuivre

Aucune autre formation n'est préconisée systématiquement après cette journée. Commencez par mettre les acquis en pratique ; un échange peut ensuite aider à préciser un nouveau besoin.

[Être aidé à choisir la suite](#)

ACCOMMODO · 79 avenue de la République, 44600 Saint-Nazaire

02 40 24 36 61 · contact@accommodo.fr

[Consulter cette formation en ligne](#)