FORMATION · COMMERCIAL ET RELATION CLIENT

Prospecter avec méthode quand on travaille seul

Inscriptions ouvrent prochainement

DURÉE	Présentiel : 7 h ; distanciel : atelier ciblé de 3 h 30
MODALITÉS	Présentiel ou distanciel en direct, selon la session ouverte au calendrier.

VOUS REPARTEZ CAPABLE DE

Entretenir un flux de contacts et de relances même pendant les périodes de production.

POUR QUI ?

Personnes exerçant une activité indépendante ou dirigeant une petite structure, qui assurent elles-mêmes la prospection.

CE QUE VOUS PRODUISEZ

Une liste de prospects prioritaires, une séquence de relances et une routine commerciale hebdomadaire.

PARTICIPATION

Inter · 7 h : 399 € par personne · TTC

Inscriptions ouvrent prochainement · dates à programmer.

Le lieu définitif de la session vous sera communiqué après confirmation de votre inscription. En visioconférence, les modalités de connexion vous seront adressées.

Voir le programme et choisir ma session

02 40 24 36 61 · contact@accommodo.fr

Référence : independants-prospection

01 Pourquoi cette formation ?

Quand je produis, je ne développe plus mon activité. Comment garder des prospects et des relances en mouvement sans attendre le prochain creux ?

02 Objectifs et résultats attendus

Entretenir un flux de contacts et de relances même pendant les périodes de production.

- Choisir des prospects à partir de critères de besoin et de potentiel.
- Organiser une routine de contact et de relance compatible avec la production.
- Suivre les prochaines actions et mesurer les démarches qui ouvrent réellement des échanges.

03 Public et prérequis

Public concerné

Personnes exerçant une activité indépendante ou dirigeant une petite structure, qui assurent elles-mêmes la prospection.

Prérequis et positionnement

Aucun prérequis commercial. Avoir une offre et une cible à travailler, même en préparation.

04 Durée et organisation

Présentiel : 7 h ; distanciel : atelier ciblé de 3 h 30

Présentiel ou distanciel en direct, selon la session ouverte au calendrier.

Groupes collectifs : 4 à 6 personnes à distance, 6 à 8 en inter présentiel et 6 à 10 en intra présentiel. En dessous du seuil collectif, une prestation personnalisée est étudiée sur devis. Une place inter peut être demandée individuellement ; l'ouverture dépend de l'effectif total de la session. Atelier collectif ciblé de 3 h 30 sur demande, avec objectifs et devis propres.

05 Programme pédagogique

Présentiel · matin · 3 h 30

- Choisir une cible et construire une liste courte de prospects qualifiés.
- Préparer une prise de contact liée à un besoin observable.
- Définir une relance utile, sa date et le critère d'arrêt.

Présentiel · après-midi · 3 h 30

- Construire un tableau de suivi : contact, besoin, étape, prochaine action et échéance.
- Bloquer deux créneaux réalistes dans sa semaine et tester une séquence de relances.
- Vérifier les informations utilisées, le respect des oppositions et les engagements pris dans les messages.

Alternative distancielle · atelier ciblé · 3 h 30

- 30 min - Choisir une situation précise et identifier la difficulté à résoudre.
- 60 min - Travailler les repères utiles : Choisir des prospects à partir de critères de besoin et de potentiel.
- 75 min - Mise en pratique guidée : Préparer une prise de contact liée à un besoin observable. Puis tester la production avec les deux intervenants.
- 45 min - Améliorer la production, vérifier les acquis et préparer la première mise en application.

06 Mise en pratique et livrables

Situation travaillée

À partir d'une situation réelle anonymisée ou d'un cas fourni, produire les outils annoncés, les tester puis les améliorer avec le double regard des intervenants.

Production attendue

Une liste de prospects prioritaires, une séquence de relances et une routine commerciale hebdomadaire.

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. Coanimation : Patrick apporte les méthodes de développement, d'organisation et de communication ; Dominique, ancien notaire, examine les engagements, les conséquences financières et les risques. Pour les sessions du Club, les cas sont adaptés aux indépendants et professionnels libéraux LGBT+, sans présumer de leurs situations personnelles.

Évaluation des acquis

Évaluer la production avec une grille de critères liée aux objectifs ; expliquer les choix et définir une première mise en pratique.

08 Intervenants, supports et suivi

Intervenant

Patrick DUPONT BELOEIL et Dominique MORIN : développement, organisation et communication ; engagements, droit, finance et risques.

Supports et inclusions

Supports, exercices, outils réutilisables, évaluation des acquis, attestation et plan d'action.

Après la formation

Présentiel : une visioconférence de suivi de 1 h à un mois de la session. Distanciel : un QCM adressé à un mois pour vérifier la compréhension du sujet ; si le score est inférieur à 50 %, un échange téléphonique est prévu. Ce suivi est inclus et s'ajoute aux heures de formation.

09 Tarifs et conditions

Inter · 7 h

399 € par personne · TTC

Intra · 7 h

2 690 € TTC jusqu'à 8 participants ; 2 990 € à 9 ; 3 290 € à 10. Présentiel : maximum 10. Intra à distance : devis adapté, maximum 6 participants.

Classe virtuelle Zoom · 3 h 30 de formation en direct

179 € TTC par personne, selon les modalités pédagogiques du programme

Deux journées réservées ensemble · 14 h

699 € TTC par personne, pour un parcours confirmé avant inscription

Déjeuner facultatif : 25 à 30 € par personne et par jour, confirmé avant accord. Transport et hébergement des participants non inclus. En intra, salle équipée fournie par le client ; location, création de contenu, frais hors villes proposées chiffrés séparément. L'atelier à distance cible une situation et une production : il ne condense pas tous les objectifs et entraînements de la journée. Le programme retenu est précisé avant inscription.

10 Dates et inscription

Inscriptions ouvrent prochainement. Date inter à programmer. En intra, organisation à convenir avec votre entreprise.

La ville est indiquée pour chaque session programmée. Le lieu définitif de la session sera communiqué après confirmation de votre inscription. À distance, les modalités de connexion seront adressées aux participants.

Consulter le calendrier actualisé

Demander une date ou une proposition

Poser une question

11 Accessibilité et adaptation

Ville, date, horaires, intervenant et conditions d'ouverture précisés avant inscription. Le lieu définitif de la session sera communiqué après confirmation de votre 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.

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

Une suite facultative, à choisir selon votre objectif et vos acquis. Chaque formation conserve ses prérequis, son tarif et ses dates.

Construire une offre rentable et défendre son prix

Pour transformer les contacts en propositions claires, chiffrées et défendables.

Être aidé à choisir la suite

UNE QUESTION AVANT DE VOUS INSCRIRE ?

Patrick et Dominique vous répondent : 02 40 24 36 61 · contact@accommodo.fr

Consulter cette formation et ses prochaines dates

ACCOMMODO · Siège social : 79 avenue de la République, 44600 Saint-Nazaire. Cette adresse ne désigne pas le lieu de la session.