

COMMERCIAL ET RELATION CLIENT

Prospecter avec méthode quand on travaille seul

Référence : indépendants-prospection · Programme proposé · ouverture des sessions à confirmer

Pourquoi cette formation ?

Entre la production et l'administratif, la prospection passe après le reste et les relances se dispersent.

Résultat professionnel visé

Préparer une prise de contact ciblée et sa relance, utilisables dans votre prospection.

Compétences travaillées

- Choisir une cible prioritaire accessible.
- Écrire une prise de contact et une relance adaptées.
- Organiser une routine commerciale compatible avec sa charge de travail.

Programme pédagogique

Matin · 3 h 30

- Sélectionner un segment et repérer les signes d'un besoin.
- Formuler une proposition de rendez-vous à partir d'un problème concret.
- Construire une première séquence de contact et de relance.

Après-midi · 3 h 30

- S'entraîner à l'appel de découverte et à la qualification du besoin.
- Traiter les objections et définir quand poursuivre ou arrêter une relance.
- Bâtir un plan de prospection sur trente jours et un tableau de suivi simple.

Mise en pratique

À partir de dix contacts professionnels choisis par le participant, prioriser trois prises de contact et simuler un premier échange, sans diffuser de données personnelles au groupe.

Production attendue

séquence complète, trame de découverte et plan sur trente jours.

Participer à la formation

Public et prérequis

Personnes exerçant une activité indépendante ou dirigeant une petite structure, qui assurent elles-mêmes la prospection. Aucun prérequis commercial. Avoir une offre et une cible à travailler, même en préparation.

Durée, formats et participation

1 journée · 7 h. Présentiel ou Distanciel en direct. Inter : jusqu'à 10 personnes ; ouverture soumise à confirmation. Intra : groupe dédié jusqu'à 10 personnes. Atelier collectif ciblé de 3 h 30 sur demande, avec objectifs et devis propres.

Méthodes et évaluation

Positionnement, apports courts, exercices guidés, mises en situation et retours du formateur. Situations fictives ou anonymisées. Satisfaction recueillie séparément des acquis. Vérifier que chaque message relie un besoin, une valeur et une action ; évaluer la pertinence des critères de qualification.

Supports et suivi

Supports, exercices, outils réutilisables, évaluation des acquis, attestation et plan d'action à 30 jours avec grille d'autoévaluation. Inter : Un retour d'expérience collectif de 1 h à 30 jours, à distance, en complément de la journée. Ressources et quiz à J+30 avec corrigé ; questions de reprise par écrit jusqu'à J+60. Intra : Un cadrage de 1 h et un suivi de 1 h à 30 jours avec le commanditaire, à distance. Ces rendez-vous s'ajoutent aux heures pédagogiques ; leurs dates sont convenues avant inscription.

Prix et conditions

Inter · 7 h : 399 € par personne · sans TVA

Intra · 7 h : 1 990 € jusqu'à 6 personnes, puis 140 € par personne supplémentaire ; maximum 10 · sans TVA

Atelier collectif ciblé · 3 h 30 : Sur devis, selon l'objectif retenu

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, coanimation et frais hors villes proposées chiffrés séparément.

Intervenant, accès et adaptation

Patrick. 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.

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

[Nous écrire pour adapter 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.

Dates et prochaine étape

Sessions connues au 2026-10-13. Une demande d'intérêt ne vaut pas inscription confirmée. Les horaires, le lieu exact et l'ouverture seront précisés avant inscription.

02/02/2027 · Saint-Nazaire

Prospecter avec méthode quand on travaille seul · Présentiel · 1 journée · 7 h

Date proposée

[Cette session m'intéresse](#)

Intra-entreprise

Organisation et calendrier à convenir avec votre entreprise, après cadrage du besoin et accord sur le devis.

[Consulter les dates actualisées](#)

[Consulter le programme en ligne](#)

[Demander une programmation](#)

Une suite facultative

Aucune suite n'est imposée sans prérequis établi.

[Construire une offre rentable et défendre son prix](#)

Pour préparer l'offre et défendre son prix après la prise de contact.

Partenaire de direction · Différents, mais complémentaires.