

# Gagner de nouveaux clients, les techniques de prospection

Téléphone, digital, réseaux

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

## Objectif de formation

Permettre aux stagiaires de maîtriser les techniques de prospection commerciale dans une approche multicanale.

## Programme

### Développer sa notoriété et sa présence commerciale

Soigner son profil sur les réseaux sociaux professionnels (LinkedIn...)

### Construire une stratégie multicanale

Identifier les canaux les plus pertinents pour ses cibles (réseaux sociaux, e-mailing, téléphone)

Élaborer des séquences de prospection personnalisées

Adapter son message en fonction des canaux et du parcours prospect

### Prospecter efficacement sur les réseaux sociaux

Rechercher et qualifier ses prospects en ligne

Déclencher des conversations porteuses d'opportunités

Intégrer le social selling dans sa démarche commerciale

### Prendre rendez-vous et vendre par téléphone

Maîtriser les techniques de communication par téléphone : les fondamentaux, la voix, l'attitude

Maîtriser les techniques de prospection par téléphone : la préparation, le discours, la découverte, les objections.

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation continue

### Public cible

Assistants commerciaux, entrepreneurs, et toute personne en charge de la prospection.

### Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

860 € par stagiaire

### Adresse

#### Site de Rennes/Bruz

Campus de Ker Lann,  
6 Rue des frères Montgolfier, BP  
17201

35172 Bruz

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>



## Les points forts de la formation

- Création d'un argumentaire de prospection adapté et personnalisé
- Mise en situation d'appels réels
- petit groupe pour favoriser l'individualisation

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun pré-requis

## Le parcours de formation

### Objectifs pédagogiques

Développer sa notoriété professionnelle auprès de ses prospects. Mettre en œuvre une stratégie de prospection multicanale (réseaux sociaux, e-mailing, téléphone). Optimiser ses pratiques en prospection téléphonique pour la prise des rendez-vous, vendre et argumenter efficacement.

## ► PRÉSENTIEL

### Modalités d'évaluations

Test de fin de stage pour mesurer les connaissances et évaluation pratique via les mises en situation.

### Modalités pédagogiques

Apports théoriques. Mises en situation d'appels réels. Création d'un argumentaire de prospection personnalisé.

## Les sessions



### Bruz

- 1er et 2 juin 2026
- 7 et 8 décembre 2026

Date et mise à jour des informations : 11/12/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contacts



**SANTORO RICHARD Johanna**

[Johanna.RICHARD@ille-et-vilaine.cci.fr](mailto:Johanna.RICHARD@ille-et-vilaine.cci.fr)

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435  
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz  
Tél. : 0299054545 - [cci.formationcontinue@fac-metiers.fr](mailto:cci.formationcontinue@fac-metiers.fr) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>



CCI FORMATION  
BRETAGNE