



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



Contacts



SANTORO RICHARD Johanna

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

 CCI FORMATION
BRETAGNE