Formation courte

LA PROSPECTION LES DIFFERENTES METHODES POUR GAGNER DES CLIENTS

Mise à jour le
02/02/2026

Type de formation
Formation courte

Durée de la formation
2 jours / 14 heures

Coût pour l'apprenant
Nous consulter

Modalités et délai d'accès
Candidature en ligne
Entretien individuel
Délai d'accés : Nous consulter

Validation à l'issue
Certificat de réalisation

Lieux de formation
Pôle Formation UIMM, Charleville-Mézières (Ardennes)

Modalités de délivrance des examens

CONTACT
fc@formation-industries-ca.fr

La formation en détail

Objectifs de la formation

Organiser leur action de prospection Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés Donner envie au prospect de changer de fournisseur Entretenir leur mental de chasseur

Public & prérequis

Tout public
Etre capable de lire et comprendre des consignes écrites en français, rédiger des phrases simples et effectuer des calculs élémentaires

Gestion du handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap
Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap

Programme

Organiser sa prospectionObtenir des rendezvous de prospection qualifiésRéussir le premier entretien prospect en face-à-face ou en visioAssurer le suivi de sa prospection

Méthodes mobilisées

Individuel (groupe inter), collectif (groupe intra)
Travaux pratiques
Ateliers, partage d'expériences, mises en situations filmées, autodiagnostic
Méthodes pédagogiques actives et participatives
Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et expériences des participants

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée via les mises en situation et les exercices proposés