

# LIVE - Optimiser sa prospection et gagner de nouveaux clients

BEST

MODALITÉ  
action de formation  
100% en ligne

Ouvrez de nouvelles opportunités et améliorez votre taux de conversion

## Objectifs

- Engager les bons prospects et obtenir des rendez-vous qualifiés en s'appuyant sur le social selling
- Renforcer sa capacité d'écoute et de questionnement pour cibler précisément les besoins et enjeux du prospect
- Augmenter son taux de conversion en générant de la confiance et de l'intérêt chez son prospect
- Valoriser les bénéfices de son offre pour un discours plus concret pour ses prospects

## Points forts

- Des simulations en groupe lors des classes virtuelles pour s'approprier les techniques de prospection
- L'intégration des réseaux sociaux dans sa stratégie de prospection digitale
- Une experte qui cumule 15 ans d'expérience de direction commerciale
- Le prospect et ses besoins au cœur des échanges : un renversement de perspective pour améliorer votre taux de conversion

🕒 Temps estimé : 9h

📅 Sessions : contactez-nous au 01 85 08 92 75

## Programme

### PARTIE 1

#### Réussir sa première prise de contact

- Attirer de nouveaux prospects grâce à un compte LinkedIn optimisé
- Susciter la curiosité et l'intérêt grâce à un bon pitch

#### Activité(s)

- Optimiser son profil LinkedIn en live dans une perspective social selling
- Structurer son pitch, puis l'incarner à l'oral

### PARTIE 2

#### Adapter son argumentaire commercial à la réalité de son prospect

- S'appuyer sur la recommandation pour instaurer la confiance
- Déceler les motivations de son prospect pour améliorer son discours de vente
- Amener son prospect à se projeter dans l'utilisation de l'offre

#### Activité(s)

- Fluidifier les premiers échanges en invoquant une recommandation
- Utiliser la méthode DISC pour faire exprimer les motivations de son interlocuteur
- Construire un argumentaire BAC centré sur le client

### PARTIE 3

#### Transformer son prospect en client

- Aider son prospect à formuler ses blocages et ses difficultés pour y répondre avec la méthode FOCA
- Contourner les refus et surmonter les échecs

#### Activité(s)

- Transformer des difficultés en solution avec le pas de côté
- Apporter des contrepoints aux refus courants en simulation d'appel

## Public

Commerciaux, assistants commerciaux, toute personne en charge de la prospection commerciale.

## Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous.

## Formateur(s)



### Laëtitia Rudelle

Après 15 ans de direction commerciale et de direction générale, notamment dans le secteur de l'industrie, Laëtitia crée, en 2016, Hominance, cabinet de conseil et de formation en excellence commerciale et managériale.

Dernière mise à jour en mars 2026.