

Prospecter et gagner de nouveaux clients

afpi formation

Commerce-Achats-Vente

17/05/2026

Public et prérequis

Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux

Aucun

Les objectifs

- Gérer et organiser sa prospection, planifier l'activité et les techniques de contact
- Bâtir un plan de développement
- Contacter les décideurs, engager l'action de vente, suivre et piloter les actions de développement commercial

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques, et de mises en situation

L'AFPI acm Formation atteste que nos formateurs disposent d'un parcours professionnel significatif en lien avec l'action de formation et de compétences pédagogiques leur permettant de dispenser ce programme.

Programme

Organiser sa prospection

- Définir ses cibles, constituer son fichier de prospection, déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects
- Choisir ses moyens de prospection : les techniques d'approche directe et indirecte

Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

- Qualifier ses interlocuteurs
- Franchir les différents barrages
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur
- Argumenter le bénéfice du rendez-vous
- Rebondir sur les objections courantes
- Accepter le refus... pour mieux revenir

Réussir le premier entretien prospect en face-à-face

- Réussir le premier contact par des comportements appropriés
- Accrocher l'intérêt du prospect
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue

Assurer le suivi de sa prospection

- Mettre en place un plan de prospection

CENTRES DE FORMATION

Lille, Boulogne, Hénin-Beaumont, Valenciennes, Maubeuge, Cambrai, St-Omer, Calais, Béthune

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + afpi

- 1300 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'alternance à pourvoir
- 750 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat

- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

10 CENTRES

dans le Nord Pas-de-Calais situés au coeur des bassins industriels et d'emploi

- Créer un rythme de prospection, établir un plan de relance et de suivi
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect
- Faire de chaque client un apporteur d'affaires

Modalité d'évaluation

- Attestation

Suivi de la formation

Le suivi de l'exécution de l'action se fait par :

- L'émargement de feuilles de présence par chaque stagiaire.
- La fiche d'évaluation de stage

Version documentaire

PR5/ENR/01 V.3