

FORMAKA

61 rue du Four Défait

95200 SARCELLES

Mail : CONTACTFORMAKA@GMAIL.COM

Tél : 07-66-60-22-48

Directeur Général : KAREMAN Philippe

**PROGRAMME DE FORMATION****Communication et prospection active de nouveaux clients****Informations clés**

Organisme	FORMAKA — certifié Qualiopi n° CW202511-5610 au titre des actions de formation
Public visé	Commerciaux et responsables clientèle ; dirigeants et indépendants ; salariés participant à la recherche de nouveaux clients
Prérequis	Disposer d'une offre ou d'un service à promouvoir
Durée et modalité	21 heures (3 jours de 7 heures) en présentiel, inter ou intra-entreprise ; lieu précisé dans la convention
Effectif	De 1 à 10 stagiaires
Tarif	500,00 € HT par participant — exonération de TVA (article 261-4-4° a du CGI)
Délai d'accès	De 4 jours à 1 mois entre la demande et le démarrage de la formation
Accessibilité	Formation accessible aux personnes en situation de handicap ; aménagements étudiés avec le référent handicap
Formateur	Formateur disposant d'une expérience confirmée en développement commercial, prospection et techniques de vente, en entreprise ou en tant qu'indépendant.
Contact	KAREMAN Philippe, référent pédagogique et handicap — contactformaka@gmail.com — 07-66-60-22-48
Suivi et sanction	Feuille d'émargement signée par demi-journée ; attestation de fin de formation et certificat de réalisation

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier et segmenter ses prospects
- Formuler un argumentaire clair et adapté à chaque cible
- Utiliser plusieurs canaux de prospection avec une approche professionnelle
- Conduire un appel ou un entretien de découverte
- Organiser les relances et suivre les résultats dans un tableau de prospection

FORMAKA

61 rue du Four Défait 95200 SARCELLES

SIRET : 94072686200011 - Numéro de déclaration d'activité 11950931695

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

Mis à jour le 01/01/2026 V1

FORMAKA

61 rue du Four Défait

95200 SARCELLES

Mail : CONTACTFORMAKA@GMAIL.COM

Tél : 07-66-60-22-48

Directeur Général : KAREMAN Philippe



Programme

Jour 1 — Ciblage et préparation (7 h)

- Module 1 — Comprendre les profils de contacts et cibler sa clientèle (2 h)
- Module 2 — Segmenter ses prospects (2 h)
- Module 3 — Construire son argumentaire et sa base de prospects (3 h)

Jour 2 — Techniques de communication et prise de contact (7 h)

- Module 4 — Maîtriser les techniques de communication (2 h)
- Module 5 — Construire son message et son script d'appel (2 h)
- Module 6 — S'entraîner à la prise de contact (3 h)

Jour 3 — Relance, rendez-vous et pilotage (7 h)

- Module 7 — Conduire un entretien commercial (2 h)
- Module 8 — Organiser ses relances et son suivi (2 h)
- Module 9 — Plan de prospection et évaluation finale des acquis (3 h)

Méthodes et moyens pédagogiques

- **Méthodes** : expositive, démonstrative, interrogative et applicative
- **Moyens** : Salle de formation équipée, téléphone ou outil de simulation d'appel ; modèles de scripts, CRM ou tableau de suivi de prospection ; jeux de rôle, entraînements observés et études de cas ; travaux en binômes et feedback individualisé

Modalités d'évaluation

- **Avant** : questionnaire d'évaluation des besoins et test de positionnement
- **Pendant** : QCM de fin de journée (J1, J2, J3) et grille d'acquisition des compétences
- **Fin de formation** : QCM final, évaluation pratique (présentation de son plan de prospection, avec ses cibles, son argumentaire et son tableau de bord, puis simulation complète de prospection multicanale, de la prise de contact à la relance) notée sur grille d'évaluation et test de positionnement de sortie ; bilan à chaud
- **Après** : bilan à froid à 3 mois et questionnaire de satisfaction de l'entreprise ou du financeur

FORMAKA

61 rue du Four Défait 95200 SARCELLES

SIRET : 94072686200011 - Numéro de déclaration d'activité 11950931695

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

Mis à jour le 01/01/2026 V1