

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

1. Présentation du centre

FORMAKA est un organisme de formation professionnelle continue certifié Qualiopi (certificat n° CW202511-5610, valable jusqu'au 10/06/2028) au titre de la catégorie « actions de formation », spécialisé dans l'accompagnement des adultes pour le développement de leurs compétences.

Indicateurs de résultats FORMAKA (toutes formations, au 07/10/2026) : 37 stagiaires formés — taux de réussite (atteinte des objectifs) : 100 % — taux de satisfaction : 90 %.

2. Publics visés et prérequis

Publics visés

- 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

3. 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

4. Aptitudes et compétences visées

- Cibler et segmenter des prospects
- Construire un argumentaire adapté à chaque cible
- Prospecter par plusieurs canaux : téléphone, courriel, réseaux professionnels
- Conduire un entretien de découverte et traiter les objections
- Suivre et piloter un plan 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



5. Modalités d'évaluation

- **Avant la formation** : questionnaire d'évaluation des besoins et test de positionnement
- **Pendant la formation** : QCM de fin de journée (J1, J2 et J3), exercices, études de cas et mises en situation
- **Suivi des acquis** : grille d'acquisition des compétences renseignée par le formateur tout au long de la formation
- **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
- **Critères de réussite** : QCM validés à partir de 75 % de bonnes réponses ; épreuve pratique réussie à partir de 60 % des points
- **Satisfaction** : bilan à chaud en fin de formation, bilan à froid à 3 mois auprès du stagiaire et questionnaire de satisfaction adressé à l'entreprise ou au financeur
- **Assiduité** : feuille d'émargement signée par demi-journée par le stagiaire et le formateur
- **Sanction** : attestation de fin de formation (article L.6353-1 du Code du travail) et certificat de réalisation

6. Méthodes pédagogiques et moyens utilisés

Méthodes pédagogiques

- **Expositive** : apports théoriques et réglementaires structurés
- **Démonstrative** : démonstrations réalisées par le formateur
- **Interrogative** : questionnement et échanges avec les stagiaires
- **Applicative** : exercices, études de cas et mises en situation professionnelles
- **Adaptation à l'effectif** : avec un seul stagiaire, les travaux de groupe et les mises en situation en binôme sont réalisés avec le formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- 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

7. Modalités d'accès

- Prise de contact par téléphone, par mail ou via le site internet
- Envoi du questionnaire d'évaluation des besoins et du programme de formation

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



- Après analyse des besoins et validation des objectifs, confirmation de l'inscription et envoi de la convention de formation

Formation organisée sur devis signé (inter ou intra-entreprise).

8. Délai d'accès

- De 4 jours à 1 mois entre la demande et le démarrage de la formation, selon le calendrier convenu avec l'entreprise et la disponibilité du formateur

9. Durée de la formation

- 21 heures réparties sur 3 jours de 7 heures
- Modalité : présentiel, en inter ou intra-entreprise
- Effectif : de 1 à 10 stagiaires
- Lieu : précisé dans la convention et la convocation

10. Tarif de la formation

- 500,00 € HT par participant
- Exonération de TVA en application de l'article 261-4-4° a du Code général des impôts
- Financement possible par un OPCO, sous réserve d'une demande de prise en charge déposée avant le début de la formation

11. Débouchés professionnels

- Fonctions commerciales et développement de la clientèle
- Prospection et négociation B2B/B2C
- Postes de chargé de clientèle ou d'attaché commercial
- Développement de son propre portefeuille clients pour les indépendants

12. Accessibilité aux personnes en situation de handicap

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap : contactez-nous pour étudier ensemble les aménagements possibles
- Référent handicap : KAREMAN Philippe
- Contact : 07-66-60-22-48 — contactformaka@gmail.com
- Délai de réponse : 24 à 48 heures (jours ouvrés)

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



13. Déroulé pédagogique de la formation

Jour 1 — Ciblage et préparation (7 h)

Module 1 — Comprendre les profils de contacts et cibler sa clientèle (2 h)

- Recueillir les attentes des participants et présenter le déroulé et les modalités d'évaluation
- Distinguer prospect, contact qualifié, client et prescripteur
- Définir son client idéal et construire des personas professionnels

Module 2 — Segmenter ses prospects (2 h)

- Segmenter ses prospects par secteur, besoin, zone géographique, potentiel et urgence
- Prioriser les cibles selon leur potentiel et leur urgence

Module 3 — Construire son argumentaire et sa base de prospects (3 h)

- Construire une proposition de valeur et un argumentaire centré sur les bénéfices
- Constituer une base de 30 prospects qualifiés, dans le respect du RGPD et des règles de prospection
- QCM de fin de journée (J1)

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

Module 4 — Maîtriser les techniques de communication (2 h)

- Adapter sa communication orale, écrite et non verbale à chaque interlocuteur
- Utiliser les canaux de prospection : téléphone, courriel, réseaux professionnels, recommandation

Module 5 — Construire son message et son script d'appel (2 h)

- Construire un message d'approche et un script d'appel
- Préparer des questions de découverte et pratiquer l'écoute active

Module 6 — S'entraîner à la prise de contact (3 h)

- Traiter les objections courantes
- Mise en situation : prise de rendez-vous
- Mise en situation : réponse à une objection
- QCM de fin de journée (J2)

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

Module 7 — Conduire un entretien commercial (2 h)

- Préparer et conduire un entretien commercial
- Qualifier les besoins du prospect et reformuler sa demande

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



Module 8 — Organiser ses relances et son suivi (2 h)

- Construire un plan de relance sans pression excessive
- Mettre en place un tableau de bord : contacts, rendez-vous, propositions, ventes, taux de transformation

Module 9 — Plan de prospection et évaluation finale des acquis (3 h)

- Présenter son plan d'action de prospection
- QCM de fin de journée (J3), QCM final portant sur l'ensemble de la formation et test de positionnement de sortie
- 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
- Bilan à chaud, synthèse et remise des attestations de fin de formation

Profil du formateur

Formateur disposant d'une expérience confirmée en développement commercial, prospection et techniques de vente, en entreprise ou en tant qu'indépendant.

Contact et référent pédagogique

KAREMAN Philippe, Directeur Général et référent pédagogique — contactformaka@gmail.com — 07-66-60-22-48

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