



Attestation de compétences  
Certificat de réalisation

Attestation de compétences  
Certificat de réalisation

### DATE(S)

À déterminer

### LIEU

CCI DU CHER  
Avenue d'Issoudun  
18000 BOURGES

### DURÉE

2 jours soit 14 heures

### PUBLIC(S)

Commercial  
Technico-commercial  
Ingénieur d'affaires  
Vendeur  
Conseiller client  
Tout public

### OBJECTIFS

- » Apprendre à cibler et à préparer son action de prospection
- » Gagner en confiance en soi
- » Apprendre des méthodes à succès

### COMPÉTENCES VISÉES

- » La préparation de son action de prospection
- » La prise de rendez-vous par téléphone
- » La prise de rendez-vous en face à face
- » La réussite de son 1er rendez- vous prospect

### MODALITÉS D'ACCÈS

- » Bulletin d'inscription
- » Entretien d'étude du besoin
- » Questionnaire de positionnement
- » Convention de formation
- » Clôture des inscriptions 15 jours avant

### EMPLOIS VISÉS

Optimisation des démarches commerciales



### TAUX\*

Taux de satisfaction	<b>94,80%</b>
Taux de certification	<b>100%</b>
Taux de rupture	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 3 mois	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 6 mois	<i>non concerné</i>
Taux de poursuite d'étude	<i>non concerné</i>

\*Taux de satisfaction global des formations du parcours développement des compétences calculé en 2023

### ACCESSIBILITE HANDICAP

Etude des besoins spécifiques  
au cas par cas  
Aide à la constitution des dossiers  
Adaptations spécifiques.  
**Contactez notre référente handicap  
pour plus d'informations :**



**Nathalie BONNARD**  
nathalie.bonnard@cher.cci.fr  
02 48 67 55 55

### TARIFS

850€/personne (Net de TVA)  
Possibilité de prise en charge par OPCO

### CONTACTS CCI FORMATION<sup>18</sup>

**Diane HAPPE**  
**Fadila EL MEZOUARI**

cciformation18@cher.cci.fr | 02 48 67 80 64

CCI du cher - Avenue d'Issoudun  
CS 70237 - BOURGES CEDEX

**cher.cci.fr**

### PRÉREQUIS

Aucun

### PÉDAGOGIES & MOYENS

- » Intervenants professionnels et issus du secteur
- » Participative et directement opérationnelle
- » Activité centrée sur les spécificités de l'entreprise
- » Distanciel possible si conditions l'exigent
- » Groupe de 5 à 12 personnes

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- » Evaluation de l'acquisition des compétences via des mises en pratique et exercices pendant la formation.
- » Evaluation de la formation à chaud par chaque participant.
- » Evaluation à froid (entre 3 et 6 mois)
- » Evaluation par l'intervenant du groupe et de la bonne acquisition des compétences + réponse aux objectifs



# PROGRAMME DÉTAILLÉ DE FORMATION\*

\*Des modifications peuvent intervenir pour répondre au mieux aux attentes de l'entreprise et des salariés formés.

## Les modules

### 1. PRÉPARER SON ACTION DE PROSPECTION

Constituer et analyser son fichier de prospection

Définir sa cible, ses objectifs, ses moyens

Planifier son action

Organiser sa relance

### 2. PRENDRE DES RENDEZ-VOUS PAR TÉLÉPHONE

Identifier les clés de communication à l'aveugle

Élaborer son script d'appel (barrages, argumentaires, objections)

Identifier ses leviers de succès

### 3. PRENDRE DES RENDEZ-VOUS EN FACE À FACE

Identifier les clés de communication en face à face

Élaborer son accroche et sa prise de contact

Créer ses outils

### 4. RÉUSSIR SON 1ER RENDEZ-VOUS PROSPECT

Créer un climat de confiance

Se présenter

Écouter pour comprendre les enjeux du client

Proposer des solutions

Conclure positivement l'entretien