La prospection téléphonique efficace

Version mise à jour : Novembre 2026 · v2026-11

PUBLIC CONCERNÉ

- Attachés commerciaux
- Chargés d'affaires
- Chefs des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires
- Assistants et assistantes commerciaux

COMPÉTENCES VISÉES

Développer son portefeuille clients grâce à une prospection téléphonique régulière qui génère des rendez-vous qualifiés.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES INTERMÉDIAIRES

Au fil des séquences, le participant sera capable de :

- Cibler ses prospects et identifier le bon interlocuteur
- Construire son pitch d'accroche et son argumentaire
- Fixer son objectif d'appel principal et son objectif de repli
- Contourner les barrages et adapter son questionnement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES FINAUX

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

- Structurer une prospection téléphonique efficace en préparant son discours, son ciblage et son objectif d'appel.
- Conduire un entretien téléphonique fluide et percutant, avec une posture professionnelle et un ton adapté à l'interlocuteur.
- Gérer les objections et conclure un appel avec assurance afin d'obtenir un rendez-vous ou un engagement concret du prospect.

MODALITÉS D'ACCÈS ET D'ÉVALUATION

Toute demande d'inscription fait l'objet d'un entretien de cadrage pour préciser les besoins, définir les objectifs et planifier la session.

Évaluation : Fiche de positionnement individuel en amont de la formation. Évaluation formative par observation des mises en situation téléphoniques (grille critériée) et autoévaluation. Évaluation à chaud et à froid à 3 mois sur l'atteinte des objectifs.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE ET FINANCEMENT

Reconnaissance : Formation non certifiante (sans certification RNCP ni RS). Un certificat de réalisation est remis à chaque participant à l'issue de la formation.

Financement : Financement par l'entreprise. Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise, selon ses critères. Formation non éligible au CPF.

Prérequis
Aucun

Effectif
4 à 8 participants

Déroulement
Présentiel, intra-entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Lieu
Dans les locaux de l'entreprise

Dates
À définir avec l'entreprise

Tarif
À partir de 1 290 € HT la journée, hors frais de déplacement. Devis personnalisé sur demande.

Délai d'accès
20 jours en moyenne après validation du devis et de la convention

Accessibilité
Formation accessible aux personnes en situation de handicap, avec adaptation possible. Référent handicap : Yannick Orieux, yannick@negoforte.fr, 06 87 75 89 30.

Contact et inscription
Yannick Orieux, 06 87 75 89 30, yannick@negoforte.fr

Résultats
Indicateurs de résultats et méthode de calcul publiés sur negoforte.fr

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation, exercices pratiques et outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Formation en situation de travail (FEST)
- Méthode participative et co-active
- Livrable synthétique au format carte mentale

CONTENU

- Le ciblage stratégique en amont
- Définir son pitch d'accroche (qui, quoi, pourquoi, comment)
- Construire son argumentaire
- Réussir la première prise de contact
- Rester maître du déroulé de l'entretien
- Exprimer clairement le but de son appel
- Définir son objectif principal et son objectif de repli
- Adapter son questionnement pour faciliter l'échange
- Contourner les barrages
- Cibler le bon interlocuteur
- Obtenir le rendez-vous
- Les outils et techniques à connaître