PROGRAMME DE FORMATION · COMMERCIAL · PROSPECTION

À distance, en classe virtuelle

Réussir sa prospection téléphonique

Réf MM-PROG-COM-2-004-21H · v1.0 · Novembre 2026

21h	3 jours	5	1 890 €
VOLUME HORAIRE	DURÉE	MODULES	HT PAR PARTICIPANT

Structuration ou montée en compétence sur la prospection téléphonique pour décrocher des rendez-vous qualifiés.

À L'ISSUE, VOUS SAUREZ

1. Auditer les meilleures pratiques de prospection téléphonique sectorielles
2. Préparer une session de prospection téléphonique et gérer ses scripts
3. Constituer et entretenir une base de données de prospection téléphonique conforme (Bloctel, RGPD)
4. Conduire l'entretien téléphonique de l'accroche au closing
5. Traiter les objections et gérer le refus au téléphone
6. Tenir une cadence de prospection téléphonique multi-canal et mesurer la performance

POUR QUI

Commerciaux, téléprospecteurs, dirigeants et indépendants B2B. Tout niveau, ouvert aux personnes pratiquant ou souhaitant pratiquer la prospection téléphonique.

AVANT DE COMMENCER

Aisance à l'oral ; une expérience commerciale est un plus

Poste avec internet et téléphone, outil de suivi client

Un fichier de prospects ou une cible commerciale à travailler

APERÇU DU PARCOURS

MODULES 1 ET 2

Marché et préparation de la prospection téléphonique · Création et entretien de la base prospects

Audit du marché : cold calling, taux de réponse et benchmarks · Structure et champs clés d'un fichier de prospection téléphonique

MODULES 3 ET 4

Conduite de l'entretien téléphonique · Objections téléphoniques et cadre légal

Pitch et accroches efficaces au téléphone · Catalogue des objections téléphoniques fréquentes

MODULE 5

Cadence, multi-canal et plan d'action prospection téléphonique

Cadence quotidienne et hebdomadaire de prospection téléphonique

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports

Cas pratiques

Simulations

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 · 4H

Marché et préparation de la prospection téléphonique

Audit du marché : cold calling, taux de réponse et benchmarks · Meilleures pratiques de prospection téléphonique sectorielles · Mindset du prospecteur téléphonique · Préparation matérielle, environnement et rituels · Gestion des scripts téléphoniques et personnalisation

MODULE 2 · 4H

Création et entretien de la base prospects

Structure et champs clés d'un fichier de prospection téléphonique · Sources de constitution de la base · Enrichissement, qualification et scoring des contacts · Nettoyage régulier et gestion des doublons · Segmentation de la base par persona et par cible · Respect Bloctel et RGPD au niveau des données prospects

MODULE 3 · 5H

Conduite de l'entretien téléphonique

Pitch et accroches efficaces au téléphone · Découverte et écoute active au téléphone · Argumentation, bénéfices et gestion des silences · Closing téléphonique, avec et sans rendez-vous

MODULE 4 · 4H

Objections téléphoniques et cadre légal

Catalogue des objections téléphoniques fréquentes · Méthodes de traitement d'objection · Gestion des cas difficiles au téléphone · Gestion du refus en prospection

MODULE 5 · 4H

Cadence, multi-canal et plan d'action prospection téléphonique

Cadence quotidienne et hebdomadaire de prospection téléphonique · Articulation téléphone + email + LinkedIn en séquence · Analyse des entretiens et retour sur pratique · KPI prospection téléphonique · Plan d'action de prospection téléphonique et restitution

ÉVALUATION · SATISFACTION

Avant

Positionnement initial

Fin de formation

Projet final d'argumentaire et de plan de prospection téléphonique · Livrables : trame de base de prospection qualifiée, script éprouvé, plan de cadence multi-canal

Bilan

Auto-évaluation de fin de formation + Attestation de fin de formation Mediamed précisant les compétences acquises

À chaud

Questionnaire de satisfaction anonyme

PROFIL FORMATEUR

Formation animée par un formateur expert du domaine, sélectionné et suivi par Mediamed.

Informations pratiques

INSCRIPTION

Par mail à contact@media-med.fr ou via le formulaire en ligne sur www.media-med.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant le début de la session, sous réserve de places disponibles. Réponse sous 48 h ouvrées.

TARIF

1 890 € HT par participant
Financement OPCO ou direct

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : adaptations étudiées avec vous. Référent handicap : Olivier Virault · contact@media-med.fr · 09 54 05 52 44