formagora
02 53 20 68 68
hello@formagora.fr
www.formagora.fr

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

LA FORMATION : « Prospecter sereinement au téléphone »

Durée : 14h00
Nombre de minimum d'inscrits : 1
Nombre de places : 5
Coordination : Patricia MORREVE - 06 24 71 06 32 - patricia@formagora.fr
Programme de formation actualisé le 17/06/2026

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette formation à la prospection téléphonique associe les bonnes techniques de qualification, l'optimisation des accroches et l'entraînement à leur formulation. Prospecter sereinement reste un enjeu crucial pour chaque collaborateur.
Durant la formation, les participants vont acquérir un discours suffisamment attractif et fluide pour accrocher l'intérêt de prospects très sollicités.
Ils adopteront les bons réflexes face aux objections et gagneront en aisance, confiance et en ténacité.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Prospecter avec impact et de manière structuré
- Obtenir une organisation liée à la prospection
- Promouvoir les services de leur société
- Détecter des projets et savoir positionner des rendez-vous circonstanciés

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Savoir mettre en place une organisation liée à un plan d'action de prospection
- Connaître les techniques comportementales liées à un entretien au téléphone
- Maitriser toutes les étapes d'un entretien de vente par téléphone
- Appréhender les techniques de vente par téléphone
- Adopter la bonne communication pour séduire un interlocuteur
- Appréhender les techniques fondamentales de traitement des objections
- Savoir rendre compte de ses échanges et savoir initier des actions de suivi

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

1ère JOURNÉE : 7 heures

INTRODUCTION DE LA FORMATION

- Présentation du formateur
- Rappel des objectifs de la formation
- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes et objectifs précis des participants
- Quizz sur le téléphone et les techniques commerciales

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

ETAT DES LIEUX

- Etat des lieux de vos pratiques en matière de développement commercial, prospection pure et prise de rendez-vous :
- Quelles actions sont en place à ce jour ?
- Existe-t-il un plan d'action de prospection ?
- Quels sont les retours de ces actions ?
- Identifier les zones de confort et difficultés du participant.
- Prise de conscience par le participant de ces manques.
- Savoir présenter son entreprise à partir de 6 questions
    - Travail à partir d'un mind mapping
    - Réalisation individuelle d'un pitch elevator
    - Mise en commun

FORMATION THEORIQUE

- Le comportement au téléphone : être professionnel c'est quoi ?
- Les facteurs clés de succès au téléphone
- Comment se déroule un appel argumenté : décryptage des 6 étapes d'un appel commercial envers un prospect
- Comment traiter les objections ?
    - Découverte de la méthode
    - Travail sur les objections du client ; personnalisation de chaque objection
- Savoir passer les barrages

L'ARGUMENTAIRE

- Découverte de l'argumentaire
- Décryptage
- Prise en main (placement de voix ; vérification du ton, du rythme, du séquençage)

S'APPROPRIER LES CONNAISSANCES ACQUISES

- Simulation d'appels par le stagiaire & écoute par le formateur
- Débriefing des appels
- Retour sur les attentes des participants et conclusion de la journée

2ème JOURNÉE : 7 heures

TRAINING

- Prise en main de l'argumentaire (placement de voix, rythme, tonalité)
- Simulation d'appels avec la formatrice et les participants sans objection
- Simulation d'appels avec la formation avec objections
- Réalisation d'appels argumentés sur vos fichiers – écoute par la formatrice et ou les autres stagiaires
- Entretien individuel avec les stagiaires pour révision des techniques et entrainement

BILAN DE LA FORMATION

- Retour sur les attentes des participants
- Bilan et conclusion de la formation

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

BONUS

- Après la formation, dans un délai de 2 mois, les participants ont la possibilité de contacter le formateur pour toutes questions et suivi de formation.
- Un dossier d'infographie est remis à chaque participant, contenant les notions essentielles acquises durant la formation.
- Un dossier personnalisé est remis avec l'argumentaire et les objections personnalisées.

Un temps d'échanges est prévu à chaque fin de séance : questions des participants et réponses du formateur.

ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS UTILISÉS

ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS UTILISÉS :
La formation se déroulera dans les locaux de la société Willbecom basée à Montaigu avec mise à disposition d'une salle de formation, un vidéo-projecteur, un paper-board ou tableau blanc.
L'entité bénéficiaire prévoit pour chaque participant un ordinateur avec une connexion internet, un téléphone avec un casque.
Le formateur utilise un Powerpoint, des vidéos et cas pratiques réels.
Le support de formation sera partagé à l'ensemble des participants.

PUBLIC CONCERNÉ

Profils commerciaux, assistantes commerciales, ingénieurs d'affaires, responsable commercial, directeur commercial, commercial sédentaire.
Tout collaborateur souhaitant améliorer son développement commercial ou ses relations business, et gagner en aisance dans la négociation au téléphone.

PRÉREQUIS

• Avoir des contacts clients et prospects en B to B.

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

DÉLAI D'ACCÈS

L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

MESURES SANITAIRES

Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans un contexte d'endémie, d'épidémie ou de pandémie.
Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera dans les locaux de la société Willbecom basée à Montaigu en Vendée.

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

MÉTHODES :
Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et actives. Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences. Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation. Les cas pratiques, issus de cas réels, sont réalisés aussi bien de façon individuelle et sous-groupe pour stimuler les échanges. Debriefing individuel et collectif

ÉVALUATIONS

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation des compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.

Modalités de suivi :

- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

VALIDATION / CERTIFICATION

● A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation…). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
● La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

RÉFÉRENCES DU FORMATEUR

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leurs expertises dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Pour plus de précisions sur les expertises et qualifications du formateur, merci de nous contacter.

VOS CONTACTS

Contacts utiles pour vous apporter des précisions sur les modalités techniques et pédagogiques de cette formation :

- Pour une précision technique : Emeline au 07 79 12 17 23 - emeline@formagora.fr
- Pour une précision pédagogique : Patricia au 06 24 71 06 32 - patricia@formagora.fr

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE POUR CE PROGRAMME

- Nombre de stagiaires formés en 2025 : 5
  - Satisfaction globale moyenne : 9,53 /10
  - Note générale de la formation : 8,67 /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 10 /10

Pour plus de précisions sur les indicateurs de ce programme, merci de nous contacter.

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

formagora
02 53 20 68 68
hello@formagora.fr
www.formagora.fr

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX *

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2025 : 1 096
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2025 : 144
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 1 051 évaluations
    - Satisfaction globale moyenne : 9,55 /10
    - Note générale de la formation : 9,14 /10
    - Préparation et organisation de la formation : 9,42 /10
    - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,88 /10

** Toutes formations confondues*

RÉFÉRENCEMENTS POSSIBLES

OPCO, Fonds de formation des travailleurs indépendants, France Travail, Formiris, VIVEA.
Non finançable par le CPF.

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026