

**Programme de Formation Catalogue  
(réf. COPE1)**

**« PROSPECTER AVEC EFFICACITE »**

**PUBLIC CONCERNE**

La formation « **Prospecter avec efficacité** » s'adresse aux indépendant.e.s ou dirigeant.e.s de TPE désireux.se d'optimiser leur démarche de prospection pour gagner rapidement des clients sans efforts inutiles.

**PREREQUIS**

Avoir suivi la formation « Construire et présenter son offre de service » (réf. MKOS1).

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

**A l'issue de la formation, les participant.e.s de la formation (stagiaires) seront capables de :**

- De déterminer la cible adressable
- De choisir les modes d'interaction les plus adaptés
- De mettre en œuvre et suivre de façon pratique un plan de prospection efficace
- De mesurer le potentiel de transformation à court et moyen terme

**MODALITES PRATIQUES D'INTERVENTION**

- **Durée de la formation** : 1 jour (7h00)
- **Délai d'accès** : 4 semaines à compter de la signature de la convention ou du contrat
- **Horaires de la formation** : 9h00/12h30 – 13h30/17h00
- **Modes et lieux d'animation** :
  - Présentiel, dans les locaux mis à disposition par le client
  - Distanciel, à partir d'un logiciel de visiophonie (Zoom recommandé)
- **Nombre de participant.e.s** :
  - Minimum : 1
  - Maximum : 1
- **Conditions particulières** :
  - Des séquences ponctuelles de coaching individuel ou collectif peuvent se révéler impliquante pour les participants.
  - Des entretiens supplémentaires de coaching de suivi commercial sont proposés en complément de cette journée afin d'accompagner le-la stagiaire dans son action commerciale.

### **METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES**

Durant la formation, les stagiaires seront mis.e.s en situation à travers des méthodes de pédagogies classiques et/ou alternatives.

S'KALIBUR a conçu spécialement pour cette formation :

- Des apports théoriques spécifiques,
- Des mises en situations et jeux de rôles adaptés,
- Des tests d'évaluation ou des exercices répondant aux objectifs pédagogiques,
- Un temps de coaching individuel destiné à mettre en lien le projet du-de la stagiaire avec sa personnalité, et son environnement.

### **RESSOURCES PEDAGOGIQUES**

Il sera remis aux participant.e.s :

- Un support numérique reprenant les apports théoriques (format Pdf).
- Des ressources pédagogiques complémentaires.

### **MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI**

- Au départ de la formation, un QCM permettra d'identifier le niveau initial de connaissance sur les thématiques de la formation. Ce même questionnaire sera remis à nouveau à la fin de la formation, il permettra de s'assurer que le/la participant.e a assimilé les informations transmises.
- Une questionnaire d'évaluation de la satisfaction à chaud sera remis à chaque stagiaire afin de recueillir leurs appréciations sur la formation.
- Un questionnaire d'évaluation de la satisfaction du commanditaire sera également diffusé 15 jours après la formation.
- En option et en fonction du besoin exprimé par le client, un suivi pourra être réalisé 2 à 3 mois après la formation afin de valider la bonne intégration des apports de la formation.

### **VALIDATION DE LA FORMATION**

A l'issue de la formation, un certificat de réalisation de la formation sera remis aux stagiaires.

Les stagiaires qui ont partiellement suivi la formation ne recevront pas de certificat de réalisation.

## **PROGRAMME DE FORMATION**

La formation se déroule sur 1 journée

### **MATIN**

**(9h-12h30)**

- 1) **Introduction de la formation  
Rappel des objectifs et du déroulé de la formation**
- 2) **Attentes des stagiaires et exemples de situations vécues**
- 3) **QCM d'entrée**
- 4) **Présentation du-de la stagiaire en situation**
- 5) **Partage des pratiques connues / utilisées par le-la stagiaire**
- 6) **Rappel de la proposition de valeur**
- 7) **Les objectifs de la prospection**
- 8) **Le choix des cibles adressables**
- 9) **L'identification des prescripteurs**

### **APRES-MIDI**

**(13h30 - 17h)**

- 10) **Les contacts « réseaux »**
- 11) **L'approche directe – physique – téléphonique – par messagerie**
- 12) **Le networking – la recommandation – les références actives**
- 13) **Le portefeuille de prospection**
- 14) **QCM de sortie**
- 15) **Questionnaire de satisfaction à chaud**

***N.B. Chaque étape du cursus de formation fait l'objet de mises en situations personnalisées***

**INTERVENANT.E :**

- La conception de cette formation est assurée par S'KALIBUR ou par un tiers expérimenté sous couvert et validation de S'KALIBUR.
- L'animation de cette formation est assurée par un.e intervenant.e expérimenté.e sous la responsabilité de S'KALIBUR.
- L'intervention est couverte par la garantie Responsabilité Civile de S'KALIBUR.

**PROPRIETE INTELLECTUELLE**

Ce programme de formation est soumis au droit de la propriété intellectuelle. Sa reproduction est interdite. Son contenu et son mode d'animation sont la propriété de la société S'KALIBUR.

**DEMARCHE INCLUSIVE LIEE A LA DIVERSITE ET AU HANDICAP :**

Dans la mesure du possible, les salles et les installations sont accessibles pour tou-te.s.

Les conditions de travail et les outils sont également adaptés.

S'KALIBUR a instauré la notion de « culture de l'inclusion », appréciant ainsi chaque personne en tant qu'individu unique quel que soit son handicap, son âge, son origine sociale sa culture, son genre, son orientation sexuelle, son apparence physique ou sa situation sociale.

La *CHARTRE de l'INCLUSION & de la DIVERSITÉ* ratifiée par S'KALIBUR est disponible sur le site internet [www.skalibur.com](http://www.skalibur.com).

**CONTACT S'KALIBUR** : Philippe BUREAU

[contact@skalibur.com](mailto:contact@skalibur.com)

[www.skalibur.com](http://www.skalibur.com)

Titre :	<b>Prospecter avec efficacité</b>
Référence catalogue :	COPE1
Durée :	1 jour (7 heures)
Prix :	600,00 € HT*
	*Frais de mission en sus (déplacement-hébergement-restauration)

**Toutes les formations intra proposées par S'KALIBUR sont certifiées QUALIOPi.**



*Organisme certifié QUALIOPi  
au titre de la catégorie  
« Actions de formation »*