

CONQUÉRIR

Identifier les bonnes opportunités, organiser sa conquête, décrocher des rendez-vous qualifiés.

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

Intitulé de la formation

CONQUÉRIR

Catégorie / Domaine

Commercial — Action de formation

Type d'action

Action de formation

Organisme dispensateur

Storyselling Lab — Market Distribution Conseil (MDC) — Organisme certifié Qualiopi

Durée totale

7 heures (1 jour)

Format

1 journée en présentiel — 4 à 10 participants

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Identifier les opportunités réelles de son marché et cibler les bons interlocuteurs
- Organiser son activité de prospection de façon systématique
- Construire une accroche commerciale différenciante
- Cartographier son réseau d'influence par cercles de proximité
- Entrer en communication, questionner et gérer le refus sans perdre la posture

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Public visé

Commerciaux, chargés de développement, managers commerciaux souhaitant structurer leur prospection.

Prérequis

Exercer ou avoir exercé une fonction commerciale ou de développement en entreprise.

Délai d'accès

Entre 2 et 6 semaines selon la date de la demande et les disponibilités du calendrier.

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Modalité

Présentiel

Effectif

4 à 10 participants par session

Répartition pédagogique

75% de mise en pratique sur cas réels — 25% d'apports théoriques

Méthodes mobilisées

- Mises en situation sur cas réels apportés par les participants
- Exercices d'improvisation avec débrief
- Travail individuel sur son propre portefeuille prospects

Outils propriétaires SSL

- Tableau de prospection
- CAPT (Cible, Avantage, Problème, Timing)
- Cercles d'intimité
- Questilogie
- Oui et/

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 — Organiser et tenir son activité de conquête

Accueil et introduction (30 min) : Tour de table, verbalisation des attentes, cadrage de la journée.

■ Du professionnel qui attend au professionnel qui conquiert (1 h 30)

Théorie : Identifier les opportunités réelles de son marché

Théorie : Organiser sa conquête de façon systématique

Outil SSL : Tableau de prospection

Exercice : Le feu d'artifice

Mise en pratique : Création du tableau de prospection personnel.

■ Construire sa phrase d'accroche et son agenda de contact (1 h 30)

Théorie : Devenir un offreur de solutions utiles

Théorie : La notion de timing dans la prise de contact

Théorie : Cartographier son réseau par cercles de proximité

Outil SSL : CAPT · Cercles d'intimité

Exercice : Auto-évaluation sur un client choisi

Mise en pratique : Agenda de conquête et phrase d'accroche construits.

■ Entrer en communication, questionner, gérer le refus (3 h)

Théorie : La communication constructive : co-agir plutôt que convaincre

Théorie : La Questilogie : poser les bonnes questions

Théorie : Gérer le refus sans perdre la posture

Outil SSL : Questilogie · Oui et/

Exercice : Le jeu des 2 meilleurs amis

Mise en pratique : Simulation des interactions prospect difficiles sur cas réels.

Ancrage et conclusion (30 min) : Synthèse collective, plan d'action individuel, évaluation à chaud.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis

- Évaluation diagnostique en début de formation (questionnaire de positionnement)
- Exercices pratiques évalués au fil de la formation
- Évaluation finale : Présentation du plan de conquête à 30 jours devant le groupe
- Questionnaire de satisfaction à chaud (J) et à froid (J+30)

ACCESSIBILITÉ — PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Référent handicap

Contact disponible sur demande — email : [à compléter] — tél. : [à compléter]

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Tout besoin d'adaptation (accessibilité des locaux, supports adaptés) est étudié en amont de l'inscription sur simple demande auprès du référent handicap.

TARIFS ET FINANCEMENT

Tarif

Intra-entreprise : sur devis selon effectif et configuration — Inter-entreprises : nous contacter

Financement

Finançable via OPCO (plan de développement des compétences) — CPF exclu — Devis sur demande

Document optimisé pour import IA Digiforma — Storyselling Lab — Juin 2026