



# Programme de formation

## Accompagnement à la création / reprise d'entreprise

Les actions de formation dispensées pour les créateurs / repreneurs d'entreprise ont pour objet: « l'acquisition de compétences liées à l'exercice de la fonction du chef d'entreprise, concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise et à la pérennisation de son activité ».

## Organiser une prospection commerciale efficace, lors d'une création / reprise d'entreprise

Le 18 novembre 2022 de 9h à 17h30  
Et le 23 novembre 2022, de 9h à 17h30

HOPLA  
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse  
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z  
Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368





**Appréciation\***  
Nouvelle formation

\* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021



**Taux d'abandon\***  
Nouvelle formation

HOPLA  
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse  
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z  
Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368



## Informations pratiques

### Lieu

Hopla, 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE

☞ 2 salles de réunion à disposition, celle retenue pour la formation est indiquée systématiquement dans le mail de confirmation adressé au formateur et aux participants.

☞ Sauf information contraire, l'ensemble de nos modules de formation a lieu en présentiel.

☞ Locaux équipés d'un ascenseur.

### Formation et handicap

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée (accès / adaptation du contenu)

Notre référent handicap: Elodie BEYER – [contact@hopla.la](mailto:contact@hopla.la)

### Moyens techniques à disposition

Toutes nos salles sont équipées d'un vidéoprojecteur et d'un tableau blanc effaçable avec tous les outils nécessaires: marqueurs effaçables de différentes couleurs, éponge, magnets.

Les salles de formation sont modulables: tables et chaises peuvent être déplacées et réorganisées en fonction des besoins.

### Nombre de stagiaires

Tous nos module de formations, sauf mention contraire spécifiée dans le descriptif, sont ouverts pour 7 participants en présentiel, afin de garantir les conditions d'un véritable travail sur l'individu en adéquation avec ses attentes.

Tous nos modules de formations sont susceptibles d'être adaptés le jour même pour répondre parfaitement aux attentes des participants présents.

### Des formateurs qualifiés

Tous les formateurs ont une double compétence

- ils ont une expérience significative comme formateurs ou ont été formés à la formation professionnelle pour adultes,
- ce sont des professionnels actifs dans le domaine de compétences transmises lors de la formation, ce qui implique qu'ils doivent nécessairement mettre à jour leurs compétences régulièrement

Le nom des formateurs est indiqué sur la fiche de présentation de chaque module de formation. La liste de leurs compétences est disponible sur demande auprès de HOPLA.

### Contact

Brigitte GRUNENWALD – [b.grunenwald@hopla.la](mailto:b.grunenwald@hopla.la)

# Organiser une prospection commerciale efficace lors d'une création / reprise d'entreprise

## Objectif général

Création d'entreprise

## Points forts

Formation destinée aux créateurs d'entreprise pour apprendre à :

- Mettre en place un fichier de prospection
- Organiser des prises de contacts téléphoniques efficaces
- Préparer les rendez-vous de prospection

## Durée

14 heures

## Dates

Le 18 novembre 2022 de 9h à 17h30

Le 23 novembre 2022 de 9h à 17h30

## En présentiel

## Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

### Partie 1: Du fichier clients à la prise de contacts

- De comprendre l'importance de la structuration de sa stratégie de prospection.
- De mettre en place un fichier de prospection efficace en fonction d'une cible de clientèle préalablement définie.
- D'organiser et de préparer la prise de contact pour décrocher un rendez-vous.

### Partie 2: Préparer un entretien de prospection

- De connaître les différentes phases d'un entretien de vente.
- De préparer et de mener un entretien de prospection efficace.
- De valider une vente ou de fixer un nouveau rendez-vous.
- De se mettre en situation réelle grâce à des jeux de rôles avec les autres apprenants.

## Contenu

La formation commence par:

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la formation et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quizz de démarrage.

### Partie 1: Du fichier clients à la prise de contacts

- **Première étape – Construire un fichier de prospection**
  - Comment construire son fichier? Quels éléments y indiquer? Quels outils choisir?
  - Travail personnel. Feedbacks de la formatrice. Retour sur les bonnes pratiques.
- **Deuxième étape – Mettre en place un calendrier de prospection**
  - Comment établir un calendrier de prospection?
  - Travail personnel. Feedbacks de la formatrice. Retour sur les bonnes pratiques.
- **Troisième étape – Décrocher un rendez-vous!**
  - Préparation des entretiens téléphoniques / rappels théoriques / mises en situation
  - Construction d'un script téléphonique efficace.

### Partie 2: Préparer un entretien de prospection

**Première étape – Connaître mon prospect**

- Construire mon offre et mes arguments.
- Proposer une solution ou un produit pertinent.

**Deuxième étape – Traiter les objections et les freins**

- Savoir rebondir et faire preuve de souplesse.
- Faire des concessions.
- Proposer une solution gagnant-gagnant
- Clôturer la vente.

**Troisième étape – Tous en scène!**

- Travail individuel et personnalisé.
- Entretiens de vente en situation réelle pour chacun des participants.

La formation se termine par:

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quizz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.

## Formatrice

- Fatima KIBOUCH (AXION EXPANSION)  
Consultante et formatrice en prospection et développement commercial

## A qui s'adresse la formation?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

... ayant déjà identifié clairement leur cible clientèle et étant prêt à initier une démarche de prospection.

Cette formation est donc conseillée APRES avoir suivi la formation « Votre marché, vos produits, vos clients ... et vous! Comment positionner votre offre?»

## Périmètre de recrutement

- Région Grand Est

## Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Être en construction d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.
- Venir à la formation avec un outil informatique (ordinateur / tablette) permettant de créer ou développer un fichier de prospection.
- Être en capacité d'identifier une cible clientèle précise pour son activité.

## Modalités d'admission

- Prise de contact par mail ou téléphone:  
*03 89 51 38 55 / contact@hopla.la*
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation
- Signature d'une convention de formation
- *Attention:* Délai incompressible de 3 semaines minimum entre l'entretien de positionnement et le début de la formation pour les entrepreneurs sollicitant un financement CPF.

## Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre:
  - des temps d'informations descendants autour de concepts clés autour de la démarche commerciale
  - des temps d'échanges de bonnes pratiques et d'exemples
  - des temps de travail personnel avec retours de la formatrice
  - Des mises en situation pratiques
- Les participants reçoivent un support de formation. Différents outils leur sont par ailleurs présentés et proposés pour une mise en œuvre dans le cadre de leur propre projet.

## Prix

215€

Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, les financements mobilisables sont les suivants:

- **CPF** aux conditions suivantes:
  - L'entrepreneur ne doit pas encore avoir immatriculé son entreprise
  - L'entretien de positionnement doit avoir lieu minimum 3 semaines avant le premier jour de la formation
- **OPCO / FAF** pour les entrepreneurs immatriculés
  - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF