

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité handicapés

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.

Notre référent handicap

Elodie BEYER – contact@hopla.la

Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- n.baele@hopla.la

Prospection commerciale

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



Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'actions suivante
ACTIONS DE FORMATION

Bouquet

« Prospection commerciale »:

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

Formation en 2 parties

Appréciation*

91,4%

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

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

Session 1 : Les 22/03 et 29/03 de 9h à 17h30

Session 2 : Les 16/06 et 22/06 de 9h à 17h30

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

- Comprendre l'importance de la structuration de sa stratégie de prospection.
- Mettre en place un fichier de prospection efficace en fonction d'une cible de clientèle préalablement définie.
- Préparer et organiser la prise de contact pour décrocher un rendez-vous.

Partie 2: Préparer un entretien de prospection

- Connaître les différentes phases d'un entretien de vente.
- Préparer et de mener un entretien de prospection efficace.
- Valider une vente ou de fixer un nouveau rendez-vous.
- 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.

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:

- **OPCO / FAF** pour les entrepreneurs immatriculés
 - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF