

Prospection & Acquisition Clients : Générez des Rendez-vous à Haute Valeur

Programme générique en date du 15 février 2026. Il peut être adapté à vos besoins.

Présentation générale	<p>Apprenez à définir vos cibles prioritaires et à activer les leviers de prospection qui fonctionnent aujourd'hui (LinkedIn, e-mailing, phoning). Vous repartez avec un plan d'approche opérationnel prêt à être mis en action dès le lendemain.</p> <p>Idéal pour dirigeants, commerciaux solo ou managers qui veulent accélérer leurs entrées de leads.</p> <p>Résultats attendus : Ciblage précis des prospects à fort potentiel, Scripts & messages d'approche calibrés, Plan de prospection adapté à votre activité.</p>
Pré-requis	Pas de pré-requis.
Objectifs généraux	Permettre aux participants de définir, structurer et lancer une démarche de prospection efficace pour générer des rendez-vous avec des prospects à forte valeur.
Objectifs opérationnels, pédagogiques, évaluable	<p>Objectifs opérationnels :</p> <p>À l'issue de la formation, le participant sera capable de :</p> <p>Identifier et prioriser les segments de prospects pertinents, Construire des messages d'approche clairs et engageants, Mettre en place des actions de prospection (téléphonique, e-mailing, réseaux sociaux), Suivre et analyser les premiers résultats de sa prospection.</p> <p>Objectifs pédagogiques évaluable :</p> <p>Savoir établir une liste de cibles qualifiées, Savoir rédiger un message d'approche pertinent pour au moins 3 canaux (mail, message LinkedIn, phoning), Construire un plan de prospection pour la semaine suivante.</p>
Public concerné	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigeants, • Responsables commerciaux & business developers, • Managers en charge du développement client, • Toute personne en charge de la vente.
Modalités d'inscription et délai d'accès	<p>Un entretien préalable est obligatoire pour valider vos besoins, ainsi que les modalités de financement de la formation.</p> <p>Financement OPCO possible.</p>
Méthodes mobilisées	<p>Présentation interactive avec cas réels, Ateliers pratiques en petits groupes, Jeux de rôle (scripts d'approche), Feedback et optimisation des messages.</p>
Ressources pédagogiques	<p>Document support de formation, Modèles de scripts (phoning, e-mailing, social selling), Templates de tableau de suivi (Excel / Google Sheets), Exemples de messages efficaces.</p>
Modalités d'organisation	<p>Formation en présentiel et/ou en distanciel.</p> <p>1 journée de 7h ou 2 demi-journée de 3,5h à convenir ensemble.</p>
Matériel pédagogique	Pas de matériel nécessaire.
Modalités d'évaluation	<p>Auto-évaluation pré et post formation,</p> <p>Exercices pratiques notés en temps réel,</p> <p>Feedback individuel sur messages d'approche rédigés,</p> <p>Présentation d'un plan de prospection opérationnel (critères : ciblage, messages, étapes).</p>

Accessibilité des personnes en situation de handicap

Mosaform attache une vigilance toute particulière à ce que ses formations soient accessibles à tous. C'est pourquoi, nous proposons un entretien aux personnes en situation de handicap afin de prendre en compte les spécificités de chacun et de déterminer les éventuels aménagements et dispositions à mettre en place. L'intervenant-e et la référente Handicap sont à disposition dans ce sens tout au long de la formation.

Tarif indicatif

Tarif par stagiaire

336,00 € Soit 48,00 € de l'heure

Durée

7 heures

Intervenant(e)



Ingrid Bouchet

Formatrice en stratégie commerciale & développement d'entreprise

Ingrid Bouchet accompagne depuis plusieurs années les entrepreneurs et dirigeants de TPE vers une approche plus humaine, structurée et efficace de la vente. Forte de plus de 12 ans d'expérience dans le développement commercial, aussi bien en BtoB qu'en BtoC, elle propose des formations concrètes, ancrées dans la réalité du terrain.

Son parcours professionnel, riche et varié, de commerciale à responsable multi-sites, puis entrepreneuse salariée au sein d'une coopérative, lui permet de comprendre les enjeux spécifiques des pe-tites structures et d'y répondre avec agilité. Ingrid intervient sur l'ensemble du cycle de vente : étude de marché, prospection, négociation, fidélisation, gestion de portefeuille client et résolution de litiges.

Engagée, créative et pédagogue, elle conçoit des accompagnements sur mesure, favorisant la montée en compétence, l'autonomie et la confiance des apprenants. Son sens de l'écoute, son énergie et sa capacité à créer du lien sont des atouts précieux pour faire évoluer les pratiques commerciales de manière positive et durable. Plusieurs années les entrepreneurs et dirigeants de TPE vers une approche plus humaine, structurée et efficace de la vente. Forte de plus de 12 ans d'expérience dans le développement commercial, aussi bien en BtoB qu'en BtoC, elle propose des formations concrètes, ancrées dans la réalité du terrain.

Son CV

[https://mosaform.caemosaique.fr/wp-content/uploads/user_doc/ingrid-bouchet/CV Ingrid BOUCHET.docx](https://mosaform.caemosaique.fr/wp-content/uploads/user_doc/ingrid-bouchet/CV%20Ingrid%20BOUCHET.docx)

Site Web

<https://www.caemosaique.fr/entrepreneurs/ingridb/>

Contenus

Notre parcours pédagogique repose sur une alternance d'apports théoriques ciblés, d'exemples concrets et d'exercices pratiques immédiatement applicables. Chaque module favorise l'interactivité avec des mises en situation, des ateliers en petits groupes et des jeux de rôle adaptés aux besoins des dirigeants et responsables commerciaux. Les participants construisent des livrables opérationnels (plans d'actions, scripts, diagnostics) validés en temps réel. Un accompagnement personnalisé permet l'ancrage des acquis et la mise en œuvre rapide des compétences en entreprise.