

Prospecter et Gagner de Nouveaux Clients

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospecter-et-gagner-de-nouveaux-clients

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**MC283**	**Prospection Terrain**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Structurer efficacement son action de prospection
- Maîtriser les méthodes utiles pour préparer et organiser sa prospection
- S’organiser et obtenir des RDV ciblés chez les prospects
- Donner envie au prospect de changer de fournisseur

POUR QUI ?

- Commercial
- Chasseur
- Technico-commercial
- Ingénieur commercial
- Ingénieur d'affaires
- Toute personne en charge de la prospection commerciale

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Préparer sa prospection

- Définir ses cibles
- Analyser et hiérarchiser son portefeuille
- Repérer les secteurs géographiques à prospecter
- Créer son fichier de prospection
- Déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects
- Inventorier les outils
- Choisir ses moyens de prospection :
- Aller vers le prospect : mailing, téléphone, e-mailing
- Faire venir le prospect : salons, conférences, webinars, recommandation, essai gratuit
- Les réseaux sociaux

2 / Déclencher la prise de rendez-vous

- Qualifier ses interlocuteurs
- Franchir les différents barrages
- Accrocher l'intérêt de l'interlocuteur
- Argumenter le bénéfice du rendez-vous
- Rebondir sur les objections courantes
- Développer sa résistance à l'échec

3 / Mener des entretiens face-à-face

- Favoriser le premier contact par des comportements appropriés

Maroc Performance

- Accrocher l'intérêt du prospect
- Questionner pour comprendre les besoins explicites et implicites
- Engager vers l'action : argumenter pour convaincre
- Conclure positivement l'entretien, quelle que soit l'issue
- Mener un entretien de vente : la méthode des 4 C

4 / Assurer le suivi et transformer le prospect en client actif

- Mettre en place un plan de prospection
- Apprendre à créer un rythme de prospection
- Construire un plan de prospection
- Établir un plan de relance et de suivi
- Saisir toutes les occasions de rester dans le paysage du prospect
- Faire de chaque client un apporteur d'affaires

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

09 au 10 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 09 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 06 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 12/11/2026 — Réf : MC283
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance