



Prospecter en Conjoncture Difficile

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/prospecter-en-conjoncture-difficile>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
MC285

 CATÉGORIE
Prospection Terrain

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Organiser efficacement sa prospection : définir ses objectifs et préparer son plan d'actions commerciales
- ✓ Générer les conditions mentales de sa réussite
- ✓ Obtenir des rendez-vous
- ✓ Réussir son entretien
- ✓ Fidéliser dans la durée

POUR QUI ?

- ✓ Commercial
- ✓ Ingénieur commercial, technico-commercial
- ✓ Key Account Manager



Maroc Performance

1 / Organiser efficacement sa prospection

- Définir ses objectifs et cibler ses prospects
- Choisir les outils adaptés
- Préparer un argumentaire percutant
- Élaborer son plan d'actions

2 / Générer les conditions mentales favorables

- Diagnostiquer votre style commercial, vos points forts
- Lever les freins psychologiques

3 / Réussir ses entretiens

- Franchir les barrages
- Obtenir des rendez-vous : les techniques pour réussir
- Susciter l'intérêt dès le début de l'entretien
- Aiguiser son accroche commerciale
- Questionner, argumenter et convaincre
- Traiter efficacement les objections et situations difficiles
- Conclure et remporter l'accord du client

4 / Fidéliser : le prospect devient un client actif

- Adopter les outils pour un suivi efficace
- Entretenir les relations dans la durée
- Transformer vos prospects en 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

Prochaines dates programmées

 01 au 02 Déc. 2026

 Distanciel

 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 24/10/2026 — Réf : MC285
Maroc Performance — Tous droits réservés