



La Maison
de l'Évolution
Professionnelle

L'art de la prospection et de la relance téléphonique

Journée de suivi et atelier de prise de rendez-vous en conditions réelles.

Cette journée s'adresse aux personnes qui ont déjà suivi une formation à la prospection téléphonique et veulent ancrer leurs acquis. Elle commence par une révision active, puis les participants prennent de vrais rendez-vous au téléphone, accompagnés un par un par la formatrice. Le nombre de rendez-vous obtenus sert d'indicateur de progrès.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- oser se démarquer et faire preuve d'empathie avec son interlocuteur ;
- s'exprimer avec aisance et adapter sa communication au téléphone ;
- présenter son entreprise avec un argumentaire simple et différenciant ;
- créer une relation personnalisée dès le début de l'entretien téléphonique ;
- prospecter, relancer et obtenir des rendez-vous avec un état d'esprit positif.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Révisions actives : partage d'expériences, récits et présentations orales
- Ateliers d'appels réels avec accompagnement individuel de chaque participant
- Débriefings collectifs après chaque atelier
- Moyens techniques : un téléphone et un fichier de prospects par participant

L'essentiel

Public	Commerciaux, chefs d'entreprise, assistants commerciaux et toute personne chargée de la prospection
Prérequis	Avoir suivi une formation initiale aux techniques de prospection téléphonique, ou en maîtriser les bases (vérifié lors de l'entretien préalable)
Durée	1 jour – 7 heures 9h00-12h30 / 13h30-17h00
Format	Présentiel, en groupe intra-entreprise
Effectif	6 participants minimum
Lieu	Dans vos locaux, avec un poste téléphonique par participant pour les ateliers d'appels
Tarif	140 € net de taxes par participant (minimum 6 participants) TVA non applicable, art. 261-4-4° a du CGI
Financement	OPCO, plan de développement des compétences, fonds propres





La Maison
de l'Évolution
Professionnelle

Modalités d'évaluation

- **Avant** : positionnement lors de l'entretien préalable (techniques déjà acquises, difficultés rencontrées), puis partage des pratiques en début de journée
- **Pendant** : observation des appels avec repérage des points forts et des points à améliorer ; nombre de rendez-vous obtenus
- **À la fin** : auto-évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- **Après** : questionnaire d'évaluation à froid
- Émargement par demi-journée ; remise d'une attestation de fin de formation

Modalités et délais d'accès

1. Demande par le formulaire « Démarrer mon inscription » sur mep2607.fr, par courriel ou par téléphone.
2. Entretien préalable d'analyse du besoin et des attentes.
3. Envoi du devis et de la convention, puis de la convocation avec le programme et le règlement intérieur.

Délai d'accès : mise en place sous 15 jours après accord sur le devis.

Accessibilité handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Pour étudier les adaptations possibles (rythme, supports, locaux), contactez notre référente handicap : **Muriel MARION** – diversite@mep2607.fr.

Contact

MEP – La Maison de l'Évolution Professionnelle
contact@groupepemep.fr
 04 75 32 96 68 – 07 84 63 73 03
www.mep2607.fr

Contenu et déroulé pédagogique

Pause déjeuner de 12h30 à 13h30. Programme mis à jour le 1^{er} novembre 2026.

Séquence	Contenus	Durée	Modalités
9h00 – 9h15	Accueil des participants	15 min	Tour de table
9h15 – 10h30 • Révisions	L'envie d'avoir envie : oser, faire preuve d'empathie • L'envie de donner envie : aisance à l'oral, adapter sa communication, les 3 phrases clés • Redonner du sens à la prospection : argumentaire de présentation de sa société	1 h 15	Partage d'expériences, récit, présentation orale
10h30 – 12h00 • Atelier prise de rendez-vous	Appels réels de prospection • Accompagnement individuel de chaque stagiaire (points forts, points à améliorer)	1 h 30	Mise en situation réelle
12h00 – 12h30	Débriefing de l'atelier du matin	30 min	Échange collectif
13h30 – 14h30 • Relation privilégiée	Créer une relation agréable et personnalisée • Posture et état d'esprit positif	1 h	Entraînement à l'entretien téléphonique
14h30 – 16h30 • Atelier prise de rendez-vous	Appels réels de prospection • Accompagnement individuel	2 h	Mise en situation réelle
16h30 – 17h00	Débriefing de l'atelier et bilan de la journée	30 min	Échange, questionnaires
Total		7 h	

