

Prospection commerciale : Multipliez vos rendez-vous et boostez vos ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospection-commerciale-multipliez-vos-rendez-vous-et-boostez-vos-ventes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**COM18**	**Prospection Terrain**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les fondamentaux de la prospection commerciale
- Identifier et qualifier efficacement les prospects
- Maîtriser les techniques de prospection téléphonique et digitale
- Savoir obtenir des rendez-vous qualifiés
- Gérer les objections et augmenter le taux de conversion
- Optimiser l’organisation des campagnes de prospection
- Développer un portefeuille clients durable
- Améliorer la performance commerciale globale

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et technico-commerciaux
- ✔ Chargés de clientèle et business developers
- ✔ Responsables commerciaux et managers d’équipe
- ✔ Entrepreneurs et porteurs de projets
- ✔ Toute personne impliquée dans le développement commercial et la prospection

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux de la prospection commerciale

- Définition et enjeux de la prospection
- Rôle dans le développement du portefeuille clients
- Typologie des prospects

2 / Identification et qualification des prospects

- Méthodes de ciblage (B2B / B2C)
- Critères de qualification (besoin, budget, décisionnaire)
- Construction de bases de données prospects

3 / Préparation de la prospection

- Définition des objectifs de contact
- Préparation des scripts d’appel et d’entretien
- Organisation des campagnes de prospection

4 / Techniques de prospection téléphonique

- Prise de contact efficace
- Gestion des objections courantes
- Techniques de persuasion

5 / Prospection digitale

Maroc Performance

- Utilisation des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn)
- Emailing et campagnes automatisées
- Outils CRM et suivi des leads

6 / Prise de rendez-vous efficace

- Structuration de l’appel de prise de rendez-vous
- Argumentaire de valeur
- Techniques pour obtenir un engagement rapide

7 / Gestion des objections et refus

- Comprendre les freins clients
- Réponses aux objections fréquentes
- Transformation des refus en opportunités

8 / Suivi et relance des prospects

- Organisation des relances commerciales
- Gestion du pipeline commercial
- Optimisation du taux de conversion

Maroc Performance

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

16 au 18 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 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

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance