

Acquisition de nouveaux clients

Accroître le nombre de rendez-vous clients en utilisant les techniques de prospection les plus efficaces du moment.



Pourquoi choisir le programme prospection ?

- 1 Parce que vos commerciaux n'ont jamais vraiment appris comment prospecter et qu'ils ne sont pas ou mal formés.
- 2 Parce qu'il n'y pas de croissance sans prospection ! Chez les meilleurs chasseurs, c'est le mental, la préparation et la rigueur qui font 80% de leur réussite, et ces pratiques méritent d'être assimilées une fois pour toutes par vos forces de vente.
- 3 Parce qu'il est difficile de faire progresser ses commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire à votre place, avec un programme factuel et immédiatement applicable par vos équipes.
- 4 Parce que vous n'avez plus le temps ni l'argent pour vous lancer dans des programmes de formation trop sophistiqués qui se diluent aussi vite qu'ils sont dispensés.



+32%

De rendez-vous générés



+100%

De confiance en soi



+5000

Vendeurs entraînés



Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en [2 mois](#), et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le programme

2 mois pour transformer vos commerciaux en champions de la prospection !

Session 1 - Réussir sa prospection

Préparation, ciblage, outils, multicanal



L'entraînement

- Statistiques & facteurs clés de succès en prospection BtoB.
- L'importance du multicanal (comprendre les stratégies les plus rentables en BtoB).
- L'importance de la préparation (Top 100, Personas).
- Récupérer rapidement des coordonnées d'inconnus.
- Outils 2.0 pour booster mes chiffres (Linkedin, Lusha, Hunter, ...).

Ateliers

- Atelier de co-construction des personas pour identifier vos interlocuteurs clés et leurs enjeux.
- Construire son agenda de prospection et son tableau de suivi des metrics.

Session 2 - Adopter un mental de champion

Vaincre ses craintes, renforcer sa posture et doper son mental



L'entraînement

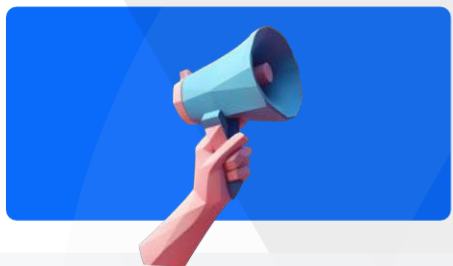
- Vaincre sa peur du rejet et trouver les bons leviers de motivation.
- Être convaincu de mon **offre de valeur** pour être force de proposition
- Présentation d'une **méthode infallible** pour bien qualifier une affaire.

Co-construction

- Tour de table pour lever les craintes de chacun en prospection
- Les 5 routines des grands champions de la prospection.
- Construction d'une matrice pour être convaincu de l'utilité de ce que je vends.

Session 3 - Discours et Routines

Construire le bon pitch, contourner les objections, pré-qualifier ses RDVs



L'entraînement

- Rédiger un **super pitch** de cold calling / warm calling.
- Apprendre à traiter, une fois pour toute, **les objections courantes**.
- Verrouiller mon RDV et le pré-qualifier (méthode Columbo).

Mises en situation

- Pitez moi votre société en 30 secondes.
- Co-construction d'un pitch qui fait prendre des RDVs.
- Quel est votre niveau face aux objections courantes ?
- Co-construction de la méthode de pré-qualification Columbo.



Session 4 - Atelier de répétition

Une session intensive à 1 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.

Prospection

Écoute

Négociation

Méthode

Préparation

Closing

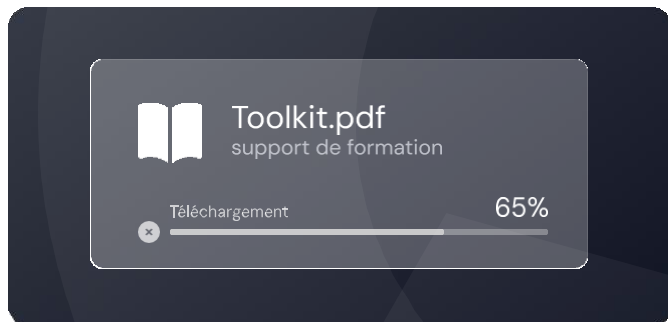
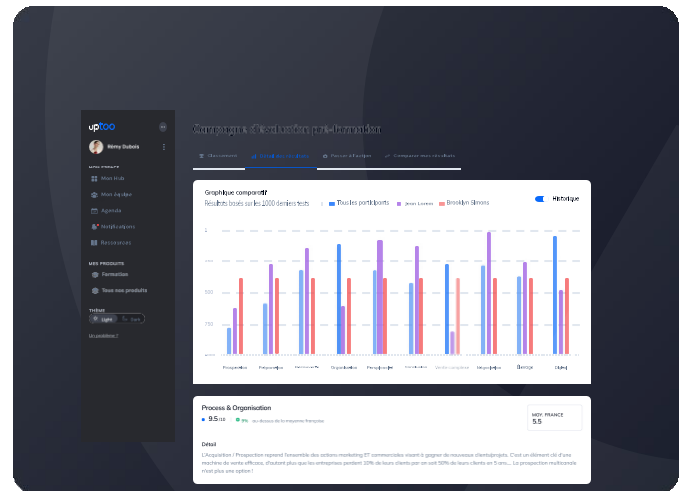
Motivation

Suivi client

Organisation

Digital

Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.

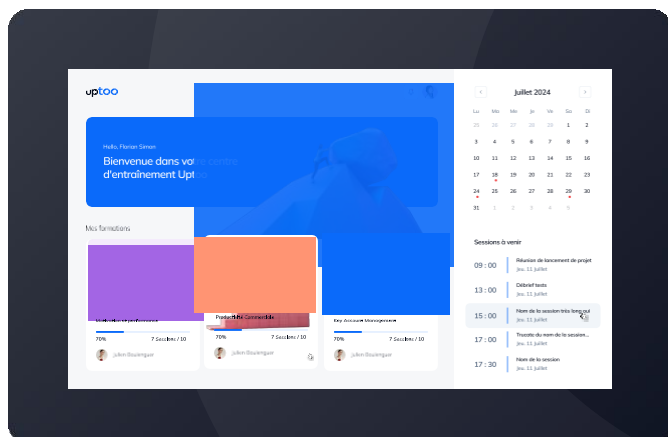
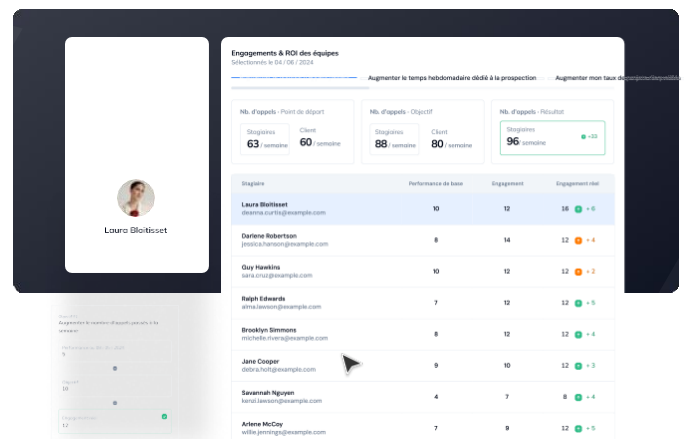


Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.

Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour aider vos commerciaux à préparer leurs RDVs, comprendre un besoin et le reformuler pour vendre de la valeur.

Point forts du programme ?

- Repartez avec votre pitch personnalisé qui fait prendre des RDVs.
- Contournez une fois pour toutes les objections en prise de RDVs.
- Augmentez de 10% votre taux de closing en pré-qualifiant vos RDVs.

Objectifs de la formation



Dédramatiser l'exercice de la prospection et **déclencher les bons déclics** chez vos commerciaux



S'appuyer sur des méthodes et des outils **pour prendre confiance et monter en puissance** (Pitch / Objections type / Outils 2.0 / ...)



Construire des routines et des règles du jeu claires pour réussir en prospection

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel