

Prospection téléphonique

Faites du téléphone votre meilleur allié : ciblez les bons prospects, captez leur attention dès les 1ères secondes, neutralisez les objections et adoptez une posture confiante.



Pourquoi choisir le programme prospection téléphonique ?

#1

Parce que la prospection téléphonique reste l'exercice le plus redouté, et qu'elle est trop souvent pratiquée sans méthode ni préparation.

#2

Parce que le téléphone reste l'un des canaux les plus puissants pour générer des RDV qualifiés, à condition d'avoir le bon discours, la bonne posture et les bons réflexes.

#3

Parce que la performance en prospection repose autant sur le mental, la préparation et la rigueur que sur les scripts... et que ces leviers s'entraînent.

#4

Parce que vos équipes ont besoin d'un cadre clair, structuré et immédiatement applicable, sans complexité inutile.

98%

Des participants jugent que les méthodes, outils et astuces délivrées sont rapidement applicables dans leur quotidien business.

97%

Des participants sont convaincus de l'utilité de cette formation pour gagner en efficacité commerciale.

94%

Des managers souhaitent utiliser les méthodes partagées dans leurs équipes pour aller chercher des points de croissance additionnels.

Nos clients en parlent



★ 4.8 / 5

Jean-Hugues Zenoni, CEO @ Openwork

Il y a un avant et après formation Uptoo. L'équipe a eu de vrais déclics, elle a pu prendre de la hauteur et prendre conscience des marges de progression existantes.

+56%

de RDV générés



★ 5 / 5

Gaelle Bou, Directrice Commerciale @ Systran

Ça nous a mis un électrochoc, la formation a été géniale, ça a reboosté toute l'équipe ! Dès le lendemain, tout le monde a commencé à mettre les choses en place.

+100%

De confiance en soi



★ 4.7 / 5

Patrick Maletras, Directeur Général @ Tramar

L'approche d'Uptoo est moderne et différente ! Pour autant, elle est totalement transposable à nos fonctionnements, points forts et enjeux du moment.

+5 000

Vendeurs entraînés

Déroulé du programme

Un format de 2 mois délivré par d'anciens CEO et Directeurs commerciaux, personnalisé à la réalité terrain de vos équipes.



Zoom sur le programme

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

SESSION 1



Préparer sa prospection

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Être convaincu de son offre pour mieux vendre.
- ✓ Vaincre sa peur du rejet et trouver les bons leviers pour muscler son mental.
- ✓ Fixer ses objectifs de conquête.
- ✓ Organiser son temps : Création d'un agenda de prospection type (volume / fréquence / durée / horaires).
- ✓ Cibler ses actions (Segmentation / Personae).
- ✓ Se préparer avant l'appel : de l'appel froid à l'appel informé.

MISES EN SITUATION

- ✓ Construire le plan de prospection sur les prochains mois.
- ✓ Créer ses fiches ICPs et Buyer Persona.

SESSION 2



Muscler son niveau de discours

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Travailler son discours et son Elevator pitch.
- ✓ Maîtriser les méthodes efficaces pour ouvrir une discussion et captiver son interlocuteur.
- ✓ Affiner sa proposition de valeur.
- ✓ Identifier les 10 objections les plus fréquentes et construire ensemble des réponses efficaces.
- ✓ Enquêter pour collecter un maximum d'informations en vue du RDV.

MISE EN SITUATION

- ✓ Le formateur joue le prospect : présentation de la valeur, passage de barrage, traitement des objections.
- ✓ Mises en situations collective avec débrief et recommandations.

SESSION 3



Session collective de prospection téléphonique

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Appeler des prospects pour prendre des rendez-vous
- ✓ Itérer sur ses appels en tenant compte des retours du formateur sur les différentes briques vues pendant la journées
- ✓ Partager les bonnes pratiques entre collègues et les succès !

MISES EN SITUATION

- ✓ Session collective de prospection téléphonique sur la base d'un fichier construit pré-séance .

SESSION 4

Atelier de répétition

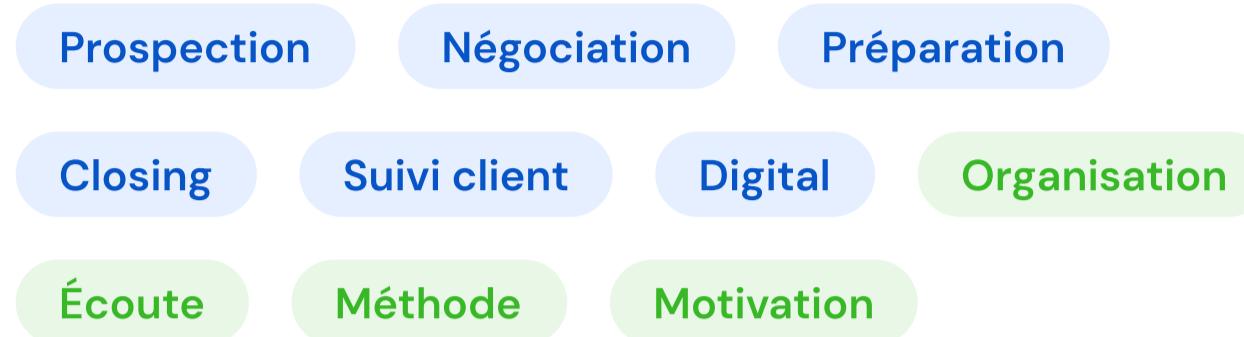
Une session intensive à 1 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).



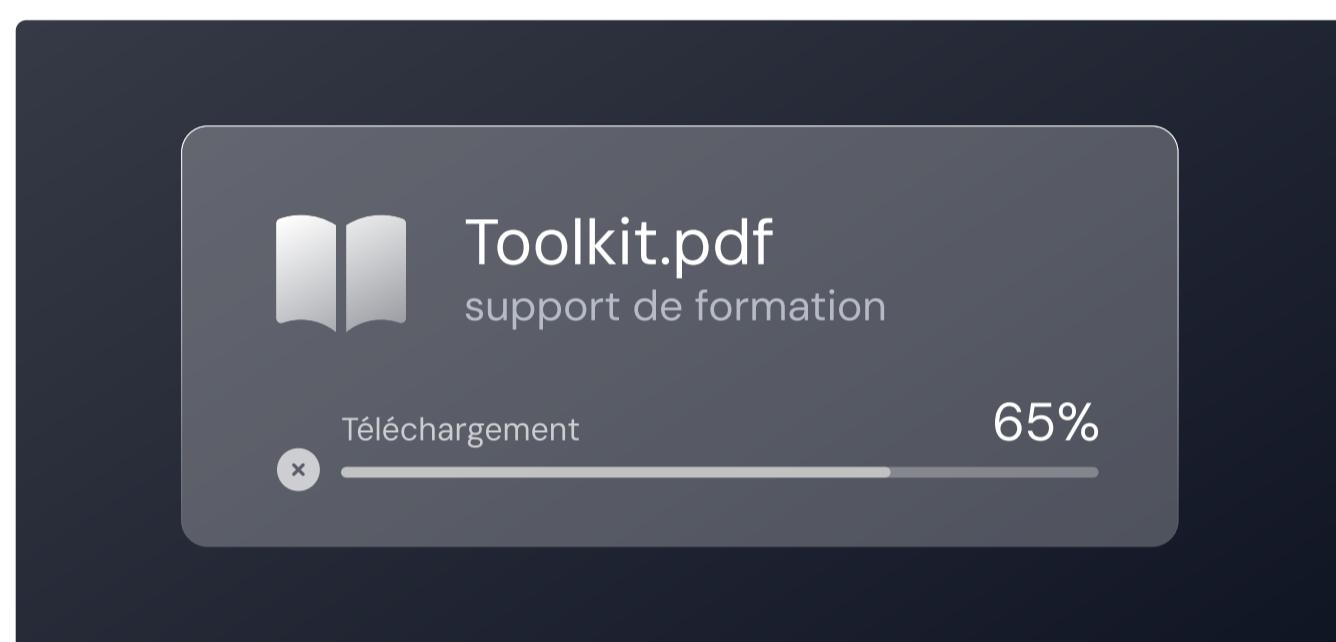
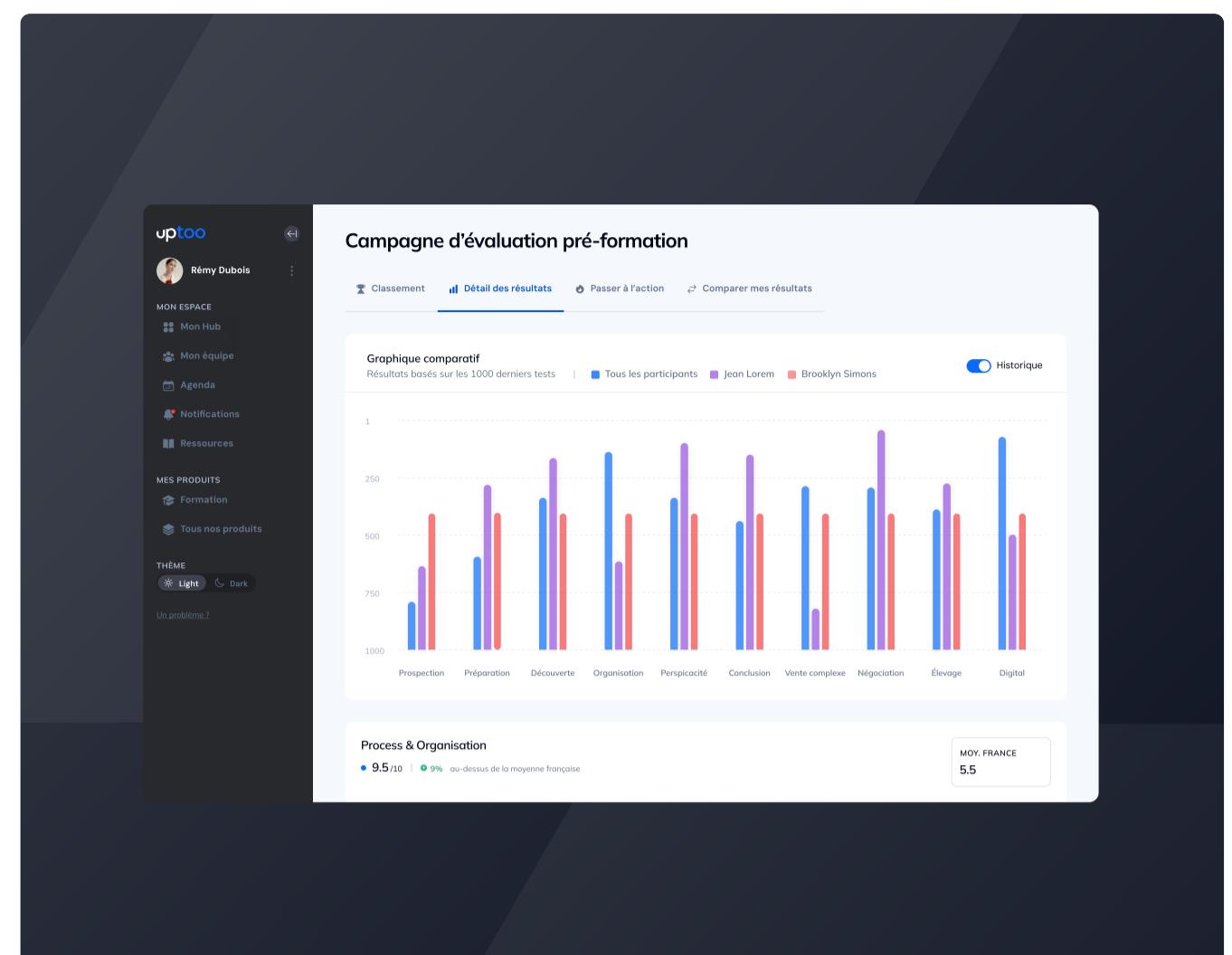
Nos outils – Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : évaluation 360° des apprenants sur des compétences uniques

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



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.

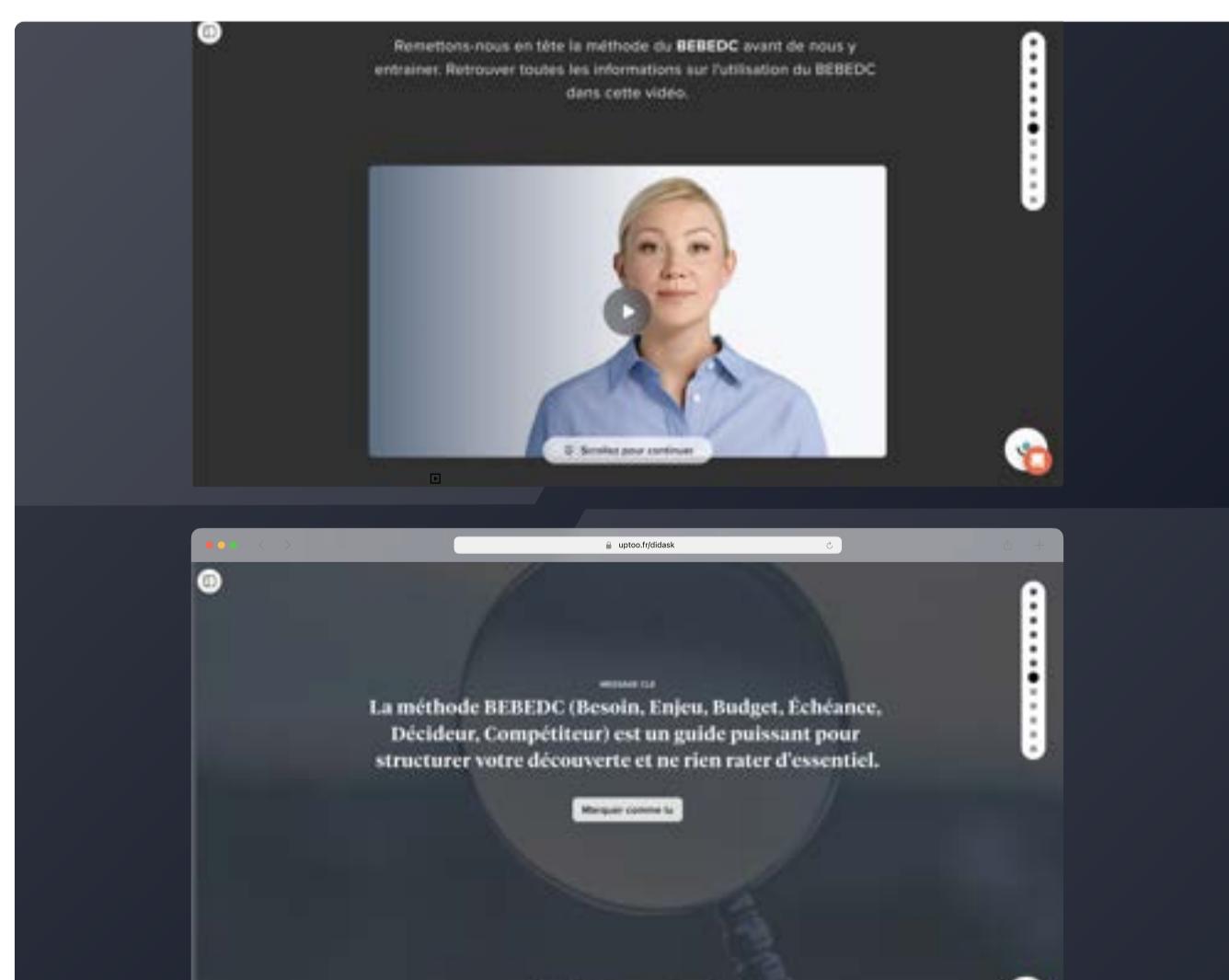
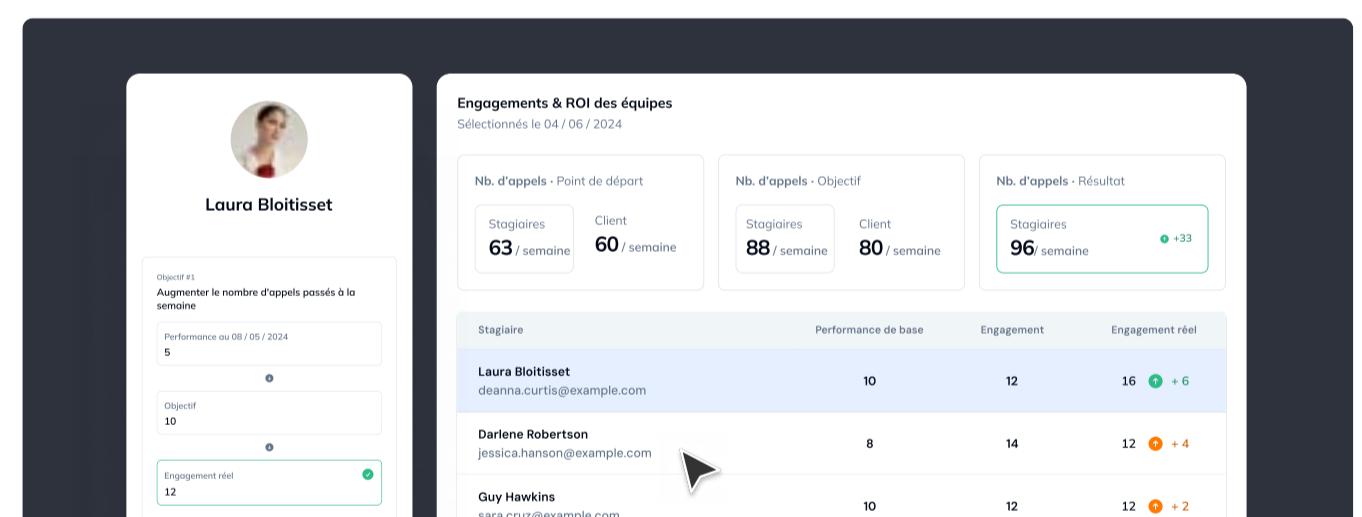


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

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

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.



Entraînement avec l'IA : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

Choisissez votre format : soit une plateforme interactive qui consolide vos apprentissages de manière ludique et intuitive, soit pour une plateforme de simulations de vente inspirées de cas concrets avec des clients virtuels en IA.

Point forts de l'entraînement ?

- ✓ Vous repartez avec vos outils de vente personnalisés qui vous aident réellement au quotidien
- ✓ Vous ancrez les bonnes pratiques apprises en formation dans la durée avec des entraînements réguliers
- ✓ Vous êtes reboosté·e et sentez les bienfaits de la formation immédiatement après l'intervention du formateur

Informations OPCO

Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi au titre de : Action de formation. Nos formations sont datadockées et sont donc éligibles au financement par les OPCO.



Dispositif FOAD

Assistance technique et pédagogique

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 24h)

Activités pédagogiques à effectuer à distance

- 14h de formation en visioconférence ou 10h30 en présentiel avec un formateur dédié (max 10 participants/groupe)
- Outils de visio Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via EduSign par chaque stagiaire.

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Audit des réflexes commerciaux en ligne avant la formation et audit en ligne post formation pour mesurer la progression et les acquis.

Objectifs de la formation

Renforcer la posture et la confiance dans l'exercice difficile de la prospection téléphonique.	Maîtriser l'art d'un pitch captivant en ciblant les douleurs de son prospect.	Savoir déjouer les objections courantes en prospection	Maximiser l'efficacité du démarchage grâce à une préparation méthodique	Obtenir des leads qualifiés grâce à une méthode de qualification efficace.

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

Besoin d'informations complémentaires ?

Contactez nos équipes pour échanger sur votre projet de montée en compétences.



Contactez-nous

contact@uptoo.fr
01 40 06 03 93



Notre adresse

101 rue Réaumur, 75002 Paris
Numéro d'activité : N° 11 75 48480 75



Notre site web

<https://uptoo.fr/formation/>