

FICHE DE FORMATION

PROSPECTION COLD CALL

Cold calling B2B multicanal, 10 steps vers le RV1 qualifié



Ten Steps to sign up !™
Une approche commerciale unique
dédiée aux dirigeants de réseaux
sur les marchés B2C et B2B

PUBLIC

Toute personne en charge du développement commercial au sein d'un centre de profit :

- SDR
- Setter
- Assistant commercial
- Conseiller commercial
- Business developer
- Ingénieur d'affaires
- Consultant commercial
- Closer
- Autres fonctions commerciales sur le marché grand public et/ou le marché entreprises (B2C/B2B)

PRÉREQUIS

- Exercer ou être amené à exercer une fonction commerciale
- Intervenir dans la vente de produits et/ou de prestations



LA
CLOSING
ACADÉMIE

PROSPECTION
Juin 2026

10 étapes vers un RV1 qualifié

Sans RV0 maîtrisé, pas de RV1 solide - et sans RV1 solide, pas de closing. Dans un marché sous tension - budgets arbitrés, interlocuteurs pluriels et méfiants, concurrence accrue -, le cold calling reste l'acte commercial le plus exigeant et le plus sous-maîtrisé par certains commerciaux qui fuient la chasse. Or, dans un cycle de vente B2B outbound (PME, ETI, grands comptes), le RV0 est l'acte fondateur.

Pour transformer chaque appel sortant en opportunité qualifiée, la formation Ten Steps™ *to sign up !* OUTBOUND RV0 travaille simultanément 3 registres :

- La préparation stratégique
- La maîtrise du fil conducteur téléphonique
- La posture commerciale.

La méthode Ten Steps™ *to sign up !* structure l'entretien de prospection en 10 étapes précises et progressives, depuis la segmentation du portefeuille jusqu'à la confirmation écrite du RV1.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Conduire un appel de prospection téléphonique structuré (RV0) selon la méthode Ten Steps™ OUTBOUND, depuis la segmentation de son portefeuille cible jusqu'à l'obtention et la confirmation d'un rendez-vous qualifié (RV1), en adoptant une posture commerciale assertive et adaptée à ses interlocuteurs.

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Construire un plan de prospection ciblé
- Installer une présence commerciale multicanale crédible
- Conduire un appel de prospection à froid de A à Z
- Traiter les objections avec agilité
- Closer et sécuriser le RV1
- Adopter la posture du chasseur (programmation mentale, maîtrise de la prosodie, résilience face au refus)

DURÉE & MODALITÉS

8h

- Masterclass intensive | 2 x 4h
- ≠ Formules d'accompagnement
- Tarifs : nous consulter

Effectif : 3 à 12 participants
Délai d'accès : Environ 3 semaines, le temps de finaliser l'analyse du besoin, la convention et, le cas échéant, l'accord de prise en charge*
(* voir délais d'instruction de l'organisme financeur

AVANT

Diagnostic amont des techniques de cold calling

- par questionnaire
- par audit
- par entretien individuel

PENDANT

Études de cas, jeux de rôle, simulations
Appels réels (en option)
Quiz et évaluations formatives

APRÈS

Diagnostic aval
Certification

Modalités d'évaluation

PÉDAGOGIE

Pédagogie active et expérientielle
Entraînement sur situations réelles
Assimilation rapide de la Méthode Ten Steps *to sign up !*™ exclusive pour un impact dès le 1er mois

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98

Contenu de la formation

Step 1. La qualification préalable du prospect

- Segmenter son portefeuille (clients actifs, dormants et prospects)
 - Cibler le profil client idéal
 - Constituer une base de données qualifiée
- ☑ **MC1 : Avatar.** Vous confirmez que le compte prospecté correspond aux critères de segmentation définis.

Step 2. La recherche et l'identification des signaux d'affaire

- Repérer les signaux d'affaire exploitables
- Formuler une hypothèse de valeur

Step 3. La prospection commerciale (e-mailing + LinkedIn)

- Installer une présence professionnelle, régulière et crédible pré-RV0
- Maîtriser les règles du copywriting et du storytelling
- Piloter une campagne multicanale cohérente (messages, fréquence, outils d'automatisation)

Step 4. Le passage des barrages

- Préparer son "cheval de Troie"
 - Adopter un ton et une posture vocale adaptés
 - Manier le verbatim du barrage
- ☑ **MC2 : Persona.** Vous identifiez (puis confirmez) le décisionnaire.

Step 5. L'entrée en relation (l'accroche)

- Détecter rapidement le profil DISC de son interlocuteur pour adapter son registre de communication
 - Construire une accroche en 3 temps
 - Maîtriser la prosodie et les silences
- ☑ **MC3 : Notoriété.** Votre prospect admet que votre organisme travaille avec des acteurs qu'il connaît et respecte
- ☑ **MC4 : 0 contact préalable.** Votre prospect reconnaît qu'il n'a jamais eu l'occasion d'échanger avec vous et admet que c'est dommage.

Step 6. La proposition de valeur

- Formuler une proposition de valeur centrée sur le pain ou le plaisir point de l'interlocuteur
 - Activer l'ennemi commun comme levier de connivence
 - Construire et délivrer un elevator pitch percutant
- ☑ **MC5 : Valeur.** Votre prospect adhère à l'existence d'un enjeu dans son organisation (pain point ou plaisir point) et concède que votre démarche pourrait lui être utile.

Phase PRÉPARER

MÉTHODES

- Transmission interactive
- Travail sur cas réel

MODALITÉS

- Travail individuel (portefeuille réel)
- Débriefing collectif
- Fiche outil Avatar

Phase PRÉPARER

MÉTHODES

- Atelier des 3 questions préalables

MODALITÉS

- Fiche préparation d'appel

Phase PRÉPARER

MÉTHODES

- Analyse de séquences e-mails / audit profil LI
- Atelier d'écriture
- Présentation des outils d'automatisation

MODALITÉS

- Grille de copywriting
- Plan d'action

Phase DÉCOUVRIR

MÉTHODES

- Analyse audio d'appels réels

Phase ARGUMENTER

MODALITÉS

- Jeux de rôle en binômes (commercial / assistante)
- Feedback structuré

Phase DÉCOUVRIR

MÉTHODES

- Modélisation du verbatim d'accroche
- Entraînement intensif

Phase ARGUMENTER

MODALITÉS

- Profilage DISC / synchronicité
- Flash jeux de rôle



Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98

Contenu de la formation (suite)

- ☑ **MC5bis : Ennemi commun.** Votre prospect partage la contrainte évoquée (manque de temps, de ressources...) et se reconnaît dans la situation décrite.

Step 7. L'activation de la curiosité

- Introduire un constat, un décalage ou une question miroir pour créer une tension positive
- Animer des cas d'usage en réponse à la question « à quoi on sert ? » le cas échéant

- ☑ **MC6 : Preuve sociale.** Votre prospect valorise les résultats obtenus chez vos clients et s'identifie aux situations décrites (cas d'usage).

Step 8. La proposition du rendez-vous

- Formuler la proposition du RV1 comme une suite logique et évidente de l'échange
- Calibrer le momentum du RV pour construire la crédibilité perçue
- Traiter les objections de clôture (« Je n'ai pas le temps » et « On est déjà accompagnés »)

- ☑ **MC7 : Indisponibilité.** Votre prospect réalise que votre agenda est chargé (sentiment de rareté).

- ☑ **MC8 : Momentum.** Votre prospect accepte le créneau proposé.

Step 9. La fixation du rendez-vous

- Passer de l'intention à l'engagement (créneaux, horaires...)
- Ancrer l'engagement

- ☑ **MC9 : Créneaux.** Votre prospect s'engage sur une date/horaire RV1.

Step 10. La confirmation du rendez-vous

- Maîtriser les techniques de confirmation pour éviter les no-shows
- Réaliser la prise de congé avec une formulation valorisante

- ☑ **MC10 : Confirmation.** Votre prospect valide les modalités du RV1 (et reçoit un e-mail de confirmation).

DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT ET DE SUIVI DES APPRENANTS

Tout au long du parcours, les apprenants bénéficient d'un dispositif de suivi visant à sécuriser leur progression pédagogique, à accompagner l'appropriation des compétences et à favoriser leur mise en application professionnelle.

- Accompagnement individualisé, semi-collectif ou collectif
- Feedbacks structurés
- Émargement
- Diagnostics amont et aval
- Outils de suivi de progression
- Supports de formation et/ou book

PROFIL DES FORMATEURS

Sales trainers B2C et B2B confirmés

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98

Phase ARGUMENTER

MÉTHODES

- Simulation (pain & pleasure)
- Atelier du pitch

MODALITÉS

- Grille d'analyse pitch

Phase ARGUMENTER

MÉTHODES

- Atelier de construction des cas d'usage (CQQCOQP)
- 6 secrets du cold calling

MODALITÉS

- Grille auto-évaluation des 6 leviers

Phase ARGUMENTER

MÉTHODES

Atelier Pitch
Jeux d'acteur et travail d'empreinte comportementale
Création et valorisation des cas d'usage
Méthode CABV

MODALITÉS

Supports narratifs appliqués à la vente
Trame cas clients
Mises en situation

Phase ENGAGER

MÉTHODES

- Jeux de rôle sur profils DISC

MODALITÉS

- Observations
- Restitution plénière

Phase ENGAGER

MÉTHODES

- Simulation du closing oral

MODALITÉS

- Verbatim de confirmation
- Modèles d'e-mail





Cabinet de conseil en stratégie commerciale
OF spécialisé sur les compétences liées au développement commercial
et au management commercial

Pour les **dirigeants de réseaux**

[Retrouvez l'ensemble de notre catalogue en cliquant ici](#)

La CLOSING ACADEMIE

La Closing Académie est une marque de NMF CONSULTING
1 000 route de Grabels 34 980 Combaillaux

SA au capital de 3 000 € - 829 767 441 00027 R.C.S Montpellier
Code APE 70.22Z - NDA 76341132134

 Trustpilot



La Closing
Académie est notée
Excellent

