



FF67-26

Commercial

REUSSIR SA PROSPECTION

Public concerné :

- Personnes en charge de la commercialisation
- Réceptionnistes
- Directeurs de site

Prérequis : Aucun prérequis technique, expérience professionnelle dans un contexte commercial recommandé

Mise en œuvre : Formation en présentiel

Durée : 14H (2 jours de 7H)

Tarif : **1210 Euros HT. par stagiaire**
1070 Euros HT. par stagiaire Tarif adhérent
3300 Euros HT. Intra

Nombre de stagiaires : 4 pers. minimum, 10 pers. Maximum

Personnes en situation de handicap : Adaptations possibles de conditions d'accueil et d'animation selon besoin(s) spécifique(s), merci de nous contacter

Dates, ville, accès : Sur demande via www.reso-formation.fr

Inscription : Merci de nous faire part de votre demande via la fiche formation concernée (formulaire d'inscription à compléter) [sur www.reso-formation.fr](http://www.reso-formation.fr)

RESO formation s'engage à vous répondre dans les 72 heures suivant votre demande et à débuter la prestation dans les 1 à 2 mois à compter de l'acceptation de la prise en charge du dossier.

Mise à jour : janvier 2026

Réussir sa prospection

OBJECTIF(S) DE FORMATION

La prospection reste un levier incontournable pour assurer la croissance commerciale d'un site ou d'un établissement.

Cette formation permet de structurer sa démarche, d'adopter les bons réflexes, de renforcer son discours et de transformer chaque échange en opportunité commerciale.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ❖ Comprendre l'importance de la prospection
- ❖ Préparer une démarche prospective
- ❖ Connaître les fondamentaux commerciaux
- ❖ Maîtriser le traitement des objections
- ❖ Acquérir un discours accrocheur
- ❖ Organiser efficacement une approche commerciale

PROGRAMME DE FORMATION

Comprendre les enjeux de la commercialisation et de la prospection

- Importance de la commercialisation corporate pour un hôtel
- Segmentation : comprendre et utiliser les différents segments
- Intérêt commercial d'une démarche de prospection régulière

Préparer sa démarche prospective

- Se mettre dans les meilleures conditions
- Connaître et mobiliser les outils : téléphone, web, bases de données...
- Gagner du temps grâce à une préparation efficace
- Construire son ciblage
- Concevoir un fichier prospects et un fichier de suivi
- Définir des objectifs de prospection

Fondamentaux commerciaux & discours

- Connaître les fondamentaux commerciaux
- Rédiger et pitcher son approche
- Maîtriser le questionnement
- Construire un discours accrocheur
- Valoriser les premiers instants : brise-glace, posture, ton, rythme
- Utiliser SONCAS pour adapter son argumentation

Traitement des objections

- Identifier les objections courantes
- Méthodes de réponse efficaces
- Gestion des situations délicates

Organisation et structuration commerciale

- Connaitre le plan de vente et l'utiliser pour structurer ses échanges
- Créer un mini plan d'action exploitable dès le lendemain
- Importance de la qualification du fichier clients / CRM

FORMATEURS

Formateurs spécialisés dans le domaine de commercialisation

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La formation repose sur une approche active et pratique, combinant observation, mise en situation et accompagnement individualisé. Elle est conçue pour permettre à chaque participant de mettre en pratique immédiatement les compétences acquises.

- Construction de sa propre démarche commerciale
- Retours personnalisés

VALIDATION DES COMPÉTENCES

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de quiz, mises en situation, travaux pratiques individualisés...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

- ❖ Auto-positionnement en début de session
- ❖ Evaluation des acquis en fin de session
- ❖ Evaluation à chaud de satisfaction de la formation
- ❖ Certificat de réalisation