

# Prospection commerciale : techniques et outils

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 1500215F — Mise à jour : 8 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

## Contenu

### Objectifs

- Connaître les principales techniques de prospection commerciale
- Identifier les techniques de prospection adaptées pour optimiser ses ventes
- Disposer d'éléments concrets pour prospecter efficacement
- Développer ses ventes sur le long terme
- Disposer d'outils de prospection modernes et efficaces

### Programme

Ce module s'adresse à toute entreprise, quelle que soit sa taille et son secteur d'activité.  
Il vise à présenter les techniques et outils de prospection efficaces pour développer ses ventes.

- Préparation pour prospecter efficacement
- Les techniques de prospection passives
- Les techniques de prospection proactives
- Pour chaque outil de prospection
- Zoom sur 2 techniques

## Certifications préparées et métiers visés

|                 |
|-----------------|
| Niveau d'entrée |
| Aucun prérequis |

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité   | Lieu             | Du         | Au         |
|------------|------------|------------------|------------|------------|
| 2167659    | Présentiel | Plouër-sur-Rance | 31/12/2025 | 30/12/2026 |
| 2167660    | À distance | —                | 31/12/2025 | 30/12/2026 |

Source : GREF Bretagne #1500215F