



Les rendez-vous de la prospection

🕒 6 séances « ateliers » de 3h30, soit 21h (une séance toutes les 2 ou 3 semaines sur une durée de 3 mois).

👥 Collectif 🖥️ Classe virtuelle

Vous êtes prêt à prospecter ? Le meilleur moyen d'apprendre, c'est de pratiquer !

Rejoignez les rendez-vous de la prospection, véritable centre d'entraînement à la recherche de missions. C'est la mise en pratique d'un marketing model unique pour lancer son activité, à travers un entraînement basé sur la dynamique du groupe. Le principe est simple : vous avez **6 séances de 3h30**, chacune à **2 semaines d'intervalle**, pour vous exercer à la recherche de missions et augmenter votre efficacité commerciale. Vous vous appuyez sur la **dynamique de groupe** afin d'obtenir le recul nécessaire, lever vos blocages et éviter l'isolement.

- Un **marketing model unique** pour lancer son activité
- **80 % des participants** signent un contrat à l'issue du parcours
- Testé pendant **20 ans auprès de 10 000 consultants**
- **+ 50% de CA** en moyenne observé dans les 2 ans

Objectifs pédagogiques

- Créer une dynamique d'objectifs et professionnaliser la prospection par l'entraînement et l'échange des bonnes pratiques.
- Ancrer les comportements gagnants et augmenter l'efficacité commerciale.
- Partager les bonnes pratiques et les facteurs clés de succès en matière de réponse aux appels d'offres publics.

Les + de la formation

- Bénéficier de l'effet miroir et du recul apportés par le groupe.
- Lever les blocages et rompre l'isolement du travailleur indépendant.
- Créer un lieu ressource pour un soutien sur le long terme.



Programme

Séance 1 & 2

Se mettre en action

- Découverte du groupe et validation des règles du jeu.
- Clarifier et formaliser ses objectifs.
- Valider micro-cibles et besoins en tension.
- Préparer son pitch.
- Simulations / Co-développement Bilans / Plans d'action.

Séance 3 & 4

Préparer ses outils

- Valider ses outils de communication.
- Maîtriser le contact téléphonique.
- Organiser son réseau de prescripteurs.
- Savoir gérer son temps au service de son développement.
- Simulations / Co-développement Bilans / Plans d'action.

Informations supplémentaires

- Pré requis : Avoir suivi la Journée marketing du conseil et/ou le module "Définir mon offre".
- **Public** : Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.
- Le délai d'accès à nos formations varie en fonction de votre modalité de financement. Nous nous engageons à vous apporter une réponse sous 48h.
- **Modalités d'évaluations** : Production de livrables, évaluation de satisfaction en fin de formation.
- **Lieu** : En classe virtuelle, via l'outil de visioconférence ZOOM.
- **Accessibilité Handicap** : Contacter notre référente handicap marie.dalle-molle@trajectoires-missionneo.fr
- **Horaires** : De 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner.
- **Coût** : Demander un devis à formation@freeland.com

Séance 5 & 6

Professionaliser la relation-client

- Travailler sa posture d'écoute pour des rendez-vous gagnants.
- Peaufiner ses notes d'orientation et ses propositions.
- Affiner ses capacités de négociation.
- Développer ses actions réseau.
- Simulations / Co-développement Bilans / Plans d'action.

Moyens pédagogiques

Les méthodes pédagogiques de la **Freeland Académie** s'appuient sur l'alliance **théorie/pratique** permettant des mises en situation animées par des **formateurs experts** dans leur domaine. Toutes nos formations comportent des **exercices corrigés** par des **e-tuteurs** qui fournissent des conseils personnalisés. Les sessions se déroulent en **classe virtuelle** et sont complétées par du **e-learning** sur notre plateforme d'apprentissage. Cela garantit une formation **accessible** et axée sur l'**application des compétences**.

Moyens techniques

Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail. **Une assistance technique** est la disposition du stagiaire par téléphone au **01 44 69 14 34** ou par mail **formation@freeland.com** du lundi au vendredi de 9H à 17H30.

