

Maîtriser la prospection commerciale B2B en 2026

Programme sur mesure, 100 % personnalisé · un expert dédié en prospection commerciale B2B, séances individuelles d'une heure en format hybride. Adapté à votre secteur, vos outils et vos cas réels.

DURÉE

47 séances · 47 h

TARIF HT

À partir de 7 050 € HT

FORMAT

Hybride

CATÉGORIE

Marketing & réseaux sociaux

DURÉE

**47 séances ·
47 h**

TARIF HT

**À partir de
7 050 € HT**

FORMAT

Hybride

SESSIONS

47 séances

CUMUL DE VOTRE SÉLECTION

4 niveaux sélectionnés · **47 séances individuelles** de **1 heure** en visio · **47 heures** au total · **À partir de 7 050 € HT** .

01 Présentation

La prospection commerciale B2B ne s'improvise pas. Entre les changements de comportement des acheteurs, la saturation des boîtes mail et l'essor des outils d'automatisation, les approches qui fonctionnaient il y a trois ans demandent à être repensées.

Cet accompagnement professionnel vous aide à bâtir ou renforcer votre méthode de prospection : ciblage précis, messages à fort taux de réponse, séquences multicanal coordonnées, outils adaptés à votre contexte. Pas de théorie générique. Chaque séance part de vos cas réels, de vos cibles actuelles et de votre stack commerciale.

Avant la première séance, votre expert dédié analyse votre situation : secteur, cibles, outils utilisés, résultats récents et points de blocage. Le programme est ajusté en conséquence. Si vous travaillez sur HubSpot et LinkedIn Sales Navigator, on travaille sur HubSpot et Sales Navigator. Si vous partez de zéro avec un fichier Excel, on construit sur cette base.

Un seul expert vous suit de la première séance au bilan final. Pas de rotation, pas de junior derrière un sénior. Chaque séance dure une heure et produit un livrable concret : message retravaillé, segment de cibles qualifié, séquence revue, indicateur analysé. La progression est mesurée à chaque étape. Vous partez avec un plan d'action opérationnel, applicable dès le lendemain.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire est capable de :

Identifier vos cibles prioritaires et construire un fichier de prospection B2B qualifié

Formuler une proposition de valeur claire et différenciante pour votre secteur

Rédiger un message de prise de contact percutant sur LinkedIn et par email

Conduire un premier appel de découverte avec une trame structurée

Gérer les objections courantes (prix, mauvais timing, fournisseur en place)

Mettre en place un tableau de suivi simple pour piloter votre activité de prospection

03 Public & prérequis

PUBLIC CONCERNÉ

Commercial débutant, entrepreneur, chef de projet ou salarié n'ayant jamais pratiqué la prospection B2B de façon structurée. Aucune expérience préalable en vente ou démarchage commercial n'est requise.

PRÉREQUIS

Aucun pré-requis technique ni commercial. Une activité professionnelle B2B (existante ou en projet) est recommandée pour ancrer les exercices sur des cas concrets.

04 Programme par séance

47 séances individuelles d'1 heure en visio avec votre expert dédié. Chaque séance débute par un point d'avancement et se termine par un livrable concret · pas de cours générique.

Programme cumulé sur 4 niveaux : Débutant, Intermédiaire, Confirmé, Expert.

NIVEAU DÉBUTANT

SÉANCE 01

Séance 1 · Audit de votre situation et cadrage du programme

1H

- Analyse de votre activité, vos cibles et vos outils actuels
- Identification de vos 3 principaux blocages commerciaux
- Adaptation du programme à votre contexte métier réel

SÉANCE 02

Séance 2 · Comprendre le marché B2B et identifier vos segments

1H

- Cartographie des décideurs et parties prenantes dans vos cibles
- Segmentation par taille, secteur et maturité d'achat
- Construction d'une liste de 20 comptes cibles qualifiés

SÉANCE 03

Séance 3 · Construire votre fichier de prospection

1H

- Sources de données : LinkedIn, bases sectorielles, annuaires
- Critères de qualification d'un contact exploitable

Livrable : fichier de prospection structuré prêt à l'emploi

SÉANCE 04

Séance 4 · Formuler votre proposition de valeur

1H

- Structure d'un pitch B2B en 3 phrases
- Adapter le message selon le profil du décideur
- Tester et affiner votre valeur perçue sur vos cas réels

SÉANCE 05

Séance 5 · Rédiger votre message d'accroche email

1H

- Anatomie d'un cold email à fort taux de réponse
- Personnalisation du sujet et de la première ligne
- Livrable : 3 templates email testés sur votre secteur

SÉANCE 06

Séance 6 · Prospecter sur LinkedIn : profil, connexions, messages

1H

- Optimiser votre profil pour inspirer confiance aux décideurs
- Stratégie de connexion et d'approche non intrusive
- Livrable : 5 messages LinkedIn rédigés sur vos cibles réelles

SÉANCE 07

Séance 7 · Préparer et conduire un appel de découverte

1H

- Trame de questionnement SPIN adaptée au B2B
- Gérer l'accueil froid et recentrer la conversation
- Simulation d'appel sur un cas réel apporté par le stagiaire

SÉANCE 08

Séance 8 · Traiter les objections courantes

1H

- Méthode CRAC appliquée aux objections B2B fréquentes
- Script de réponse aux 5 objections les plus récurrentes
- Entraînement sur vos objections réelles terrain

SÉANCE 09

Séance 9 · Proposer et défendre votre offre commerciale

1H

- Structurer une proposition commerciale lisible et convaincante
- Ancrer la valeur avant d'aborder le prix
- Livrable : trame de proposition adaptée à votre offre

SÉANCE 10

Séance 10 · Relancer sans être intrusif

1H

- Séquence de relance en 3 touches (email, LinkedIn, téléphone)
- Ton, timing et prétexte de relance pertinent
- Livrable : séquence de relance à 3 messages opérationnelle

SÉANCE 11

Séance 11 · Utiliser un outil de suivi ou CRM simple

1H

- Créer un pipeline de prospection dans votre outil (CRM ou tableur)
- Suivre les statuts, les prochaines actions et les échéances
- Livrable : tableau de bord de prospection personnalisé

SÉANCE 12

Séance 12 · Analyser vos résultats et ajuster votre approche

1H

Taux de réponse, taux de RDV obtenus : lecture des indicateurs

- Identifier ce qui bloque et ce qui convertit
- Ajustements concrets sur vos messages et vos séquences

SÉANCE 13

Séance 13 · Mise en pratique sur vos vrais cas de prospection

1H

- Application complète du processus sur 3 cibles réelles
- Correction en direct des erreurs de posture ou de message
- Feedback structuré de l'expert sur votre approche

SÉANCE 14

Séance 14 · Consolidation et correction des points bloquants

1H

- Revue des livrables produits tout au long du parcours
- Correction ciblée des axes de progression identifiés
- Ajustement du plan d'action pour les semaines suivantes

SÉANCE 15

Séance 15 · Bilan de parcours et plan d'action post-accompagnement

1H

- Évaluation finale sur mise en situation prospection réelle
- Attestation de fin d'accompagnement détaillée
- Plan d'action à 90 jours avec jalons et indicateurs de suivi

NIVEAU INTERMÉDIAIRE

SÉANCE 16

Séance 1 · Audit de votre processus actuel et identification des blocages

1H

- Analyse de vos résultats récents (taux de réponse, nombre de RDV)
- Cartographie de votre process actuel étape par étape
- Priorisation des axes d'amélioration à travailler

SÉANCE 17

Séance 2 · Segmentation avancée et scoring de vos cibles

1H

- Critères de scoring : ICP, signaux d'intention, timing d'achat
- Qualification de votre base existante selon ces critères
- Livrable : matrice de scoring appliquée à vos contacts

SÉANCE 18

Séance 3 · Architecture d'une séquence multicanal

1H

- Logique de séquence email + LinkedIn + téléphone en 5 touches
- Espacement, ton et objectif par canal
- Livrable : plan de séquence adapté à votre marché

SÉANCE 19

Séance 4 · Copywriting B2B : messages à fort taux de réponse

1H

- Techniques de personnalisation au-delà du prénom
- Structures de messages qui convertissent (PAS, AIDA adaptés B2B)
- Livrable : 5 messages retravaillés sur vos cibles réelles

SÉANCE 20

Séance 5 · Automatisation partielle avec Lemlist, Apollo ou équivalent

1H

- Configuration d'une campagne d'automatisation sur votre outil
- Limites légales (RGPD, opt-out, contenu personnalisé)
- Test en conditions réelles sur un segment de votre fichier

SÉANCE 21

Séance 6 · Utiliser LinkedIn Sales Navigator efficacement

1H

- Recherches booléennes et filtres avancés pour identifier vos cibles
- Alertes sur les changements de poste et signaux d'intention
- Livrable : liste de 50 cibles qualifiées extraites en direct

SÉANCE 22

Séance 7 · Synchroniser prospection et CRM

1H

- Pipeline de prospection dans HubSpot, Pipedrive ou Sellsy
- Automatisation des rappels et des statuts de suivi
- Livrable : flux CRM opérationnel sur votre outil

SÉANCE 23

Séance 8 · Analyser vos KPIs et détecter les failles

1H

- Lecture des indicateurs de performance par canal et par séquence
- Identifier les étapes où le prospect se décroche
- Plan d'action d'optimisation priorisé

SÉANCE 24

Séance 9 · Social selling et personnalisation avancée

1H

Construire une présence LinkedIn crédible qui attire les décideurs

- Utiliser le contenu publié pour déclencher des prises de contact
- Intégrer les signaux sociaux dans vos messages de prospection

SÉANCE 25

Séance 10 • Mises en situation sur vos cas réels

1H

- Application complète du processus sur 3 prospects actifs
- Correction en direct des frictions dans votre approche
- Feedback structuré de l'expert sur votre posture commerciale

SÉANCE 26

Séance 11 • Optimisation et ajustements du process

1H

- Revue des livrables et des résultats obtenus depuis le début
- Ajustements ciblés sur les points de friction identifiés
- Documentation de votre process optimisé

SÉANCE 27

Séance 12 • Bilan, synthèse et plan d'action à 90 jours

1H

- Évaluation finale sur mise en situation prospection réelle
- Attestation de fin d'accompagnement détaillée
- Plan d'action à 90 jours avec jalons et indicateurs

NIVEAU CONFIRMÉ

SÉANCE 28

Séance 1 • Audit de votre stratégie d'acquisition et du pipeline actuel

1H

Analyse de la performance commerciale par canal et par segment

- Identification des points de friction dans le cycle de vente
- Priorisation des axes de travail pour le parcours

SÉANCE 29

Séance 2 · ABM : cibler et travailler les comptes stratégiques en profondeur

1H

- Sélection des comptes à fort potentiel par critères stratégiques
- Coordination marketing-commercial autour des comptes cibles
- Livrable : cartographie ABM sur 10 comptes prioritaires

SÉANCE 30

Séance 3 · Intégration prospection sortante et inbound dans un funnel unifié

1H

- Architecture d'un funnel d'acquisition multicanal cohérent
- Orchestration des touches outbound selon le comportement inbound
- Livrable : schéma du funnel d'acquisition adapté à votre contexte

SÉANCE 31

Séance 4 · Lead scoring automatisé : modèles et outils

1H

- Construire un modèle de scoring comportemental et démographique
- Configurer le scoring dans votre CRM ou outil marketing
- Livrable : modèle de scoring opérationnel sur votre base

SÉANCE 32

Séance 5 · Orchestration multicanal avancée

1H

- Séquences outbound complexes : déclencheurs comportementaux

Coordination entre sales et marketing automation

- Livrable : playbook de séquences par segment et par étape du cycle

SÉANCE 33

Séance 6 · ROI, attribution et reporting commercial

1H

- Modèles d'attribution multi-touch adaptés au B2B
- Construire un tableau de bord de performance commerciale
- Livrable : dashboard de reporting prêt à partager avec la direction

SÉANCE 34

Séance 7 · Gouvernance de la prospection en équipe

1H

- Standardisation des process, templates et outils pour l'équipe
- Rituels de suivi : weekly commercial, revue de pipeline
- Livrable : guide de gouvernance commerciale documenté

SÉANCE 35

Séance 8 · Cas pratiques sur vos vrais comptes cibles

1H

- Application de l'ABM sur 3 comptes réels apportés par le stagiaire
- Correction en direct de l'approche multicanal
- Feedback expert sur la qualité du ciblage et des messages

SÉANCE 36

Séance 9 · Optimisation et fine-tuning du dispositif

1H

- Revue des indicateurs depuis le début du parcours
- Ajustements ciblés sur les étapes à friction
- Documentation du process optimisé pour l'équipe

SÉANCE 37

Séance 10 · Bilan de maîtrise et plan de déploiement équipe

1H

- Évaluation finale sur cas réel de prospection avancée
- Attestation de fin d'accompagnement détaillée
- Plan de déploiement de la méthode à l'échelle de l'équipe

NIVEAU EXPERT

SÉANCE 38

Séance 1 · Audit stratégique du dispositif commercial actuel

1H

- Analyse de l'organisation commerciale, des process et des outils en place
- Identification des zones de perte de valeur et des leviers prioritaires
- Cadrage des livrables à produire pendant le parcours

SÉANCE 39

Séance 2 · Architecture d'un système de prospection à l'échelle organisation

1H

- Modèles organisationnels de prospection B2B à l'échelle (pods, squads, SDR/AE)
- Choix de la stack technologique adaptée à la maturité de l'entreprise
- Livrable : blueprint du dispositif de prospection cible

SÉANCE 40

Séance 3 · Sales enablement : outils, contenus et formation des équipes

1H

- Construire une bibliothèque de ressources commerciales (templates, playbooks, scripts)

Onboarding des commerciaux sur le process standardisé

- Livrable : plan de sales enablement structuré

SÉANCE 41

Séance 4 · IA générative appliquée à la prospection

1H

- Qualification automatisée des leads par prompt engineering et scoring IA
- Personnalisation à grande échelle des messages avec des outils comme Clay, Apollo AI
- Livrable : workflow IA de prospection testé sur votre base réelle

SÉANCE 42

Séance 5 · Gouvernance commerciale : process, KPIs, rituels d'équipe

1H

- Définir les indicateurs de pilotage stratégique et opérationnel
- Mettre en place les rituels de revue pipeline et de coaching équipe
- Livrable : tableau de gouvernance commerciale documenté

SÉANCE 43

Séance 6 · Gestion du changement et adoption par les équipes

1H

- Leviers d'adoption d'un nouveau process par une équipe commerciale
- Gérer les résistances et les profils récalcitrants
- Plan de communication interne autour de la transformation

SÉANCE 44

Séance 7 · Cas d'audit sur un dispositif existant

1H

- Application de la grille d'audit sur votre propre organisation ou un cas client
- Rédaction des conclusions et des recommandations hiérarchisées

Livrable : rapport d'audit opérationnel avec plan de remédiation

SÉANCE 45

Séance 8 · Construction du plan de transformation et des livrables de transmission

1H

- Feuille de route de la transformation commerciale avec jalons et responsables
- Documentation des process pour la passation interne
- Livrable : kit de transformation complet prêt à déployer

SÉANCE 46

Séance 9 · Validation du dispositif et ajustements finaux

1H

- Revue complète des livrables produits tout au long du parcours
- Ajustements et mise en cohérence de l'ensemble du dispositif
- Préparation de la présentation finale

SÉANCE 47

Séance 10 · Bilan d'expertise et feuille de route pour l'organisation

1H

- Évaluation finale sur cas réel d'audit ou de transformation
- Attestation de fin d'accompagnement détaillée
- Feuille de route stratégique à 6 mois pour l'organisation

05 Modalités

PÉDAGOGIE

Séances individuelles d'une heure en visioconférence ou en présentiel, selon votre préférence. Votre expert dédié, praticien sénior avec plus de cinq ans de terrain en prospection B2B, est assigné dès le cadrage préalable gratuit. Le programme est retravaillé selon vos outils réels, votre secteur et vos cas concrets. Chaque séance produit un livrable exploitable. Supports écrits remis après chaque séance (synthèse, templates, trame). Chat direct entre les séances pour les questions courtes. Bilan mi-parcours et bilan final formalisés. Outils travaillés en direct : LinkedIn Sales Navigator, CRM (HubSpot, Pipedrive, Sellsy ou votre outil actuel), outils de séquençage. Délai de démarrage : deux à trois semaines en moyenne (devis, signature, dossier de financement). Sept jours possible en autofinancement direct.

ÉVALUATION

Lors de la première séance, un quiz de positionnement et un échange d'audit permettent de calibrer le programme sur votre niveau et vos objectifs réels. Tout au long de l'accompagnement, chaque séance produit un livrable concret, relu et validé par l'expert avant la suivante. L'évaluation finale repose sur une mise en situation sur l'un de vos vrais dossiers de prospection : pitch retravaillé, séquence opérationnelle, analyse d'indicateurs. À l'issue du parcours, une attestation de fin d'accompagnement détaille les objectifs atteints, les compétences développées et les axes de progression identifiés. Un questionnaire de satisfaction à chaud (J+1) et à froid (J+30) complète le dispositif.

ACCESSIBILITÉ

Notre référent handicap, Benjamin Berrous, étudie chaque demande individuellement. Vous pouvez le contacter à l'adresse benjamin.berrous@mda-performance.fr ; il répond sous cinq jours ouvrés sur la faisabilité et les adaptations envisageables. Démarrage adapté sous quatre semaines. Selon votre situation, les aménagements possibles incluent : allongement ou fractionnement des séances, supports écrits adaptés (police agrandie, contraste élevé, version audio), sous-titrage en direct, adaptation du rythme, accompagnement individuel renforcé. L'environnement de travail du stagiaire est pris en compte dès le cadrage : connexion, matériel, espace disponible. Aucune demande n'est refusée sans examen préalable personnalisé.

Prêt à démarrer ?

Premier échange de cadrage gratuit avec votre futur expert. Programme adapté à votre contexte, sans engagement.

VOUS POUVEZ ME RETROUVER ICI

groupe-mda.fr/formations/maitriser-la-prospection-commerciale-b2b-en-2026