PROGRAMME DE FORMATION · FORMATION 1

Boostez votre prospection commerciale B2B

Apprenez à structurer et à piloter votre prospection, puis à obtenir des rendez-vous par téléphone, par votre réseau et sur plusieurs canaux, avec une méthode appliquée à votre activité et à vos prospects.

Version 8 du 24/11/2026 · Kwala, organisme de formation. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 69 27356 69 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

En bref

Durée	42 heures en présentiel, en journées ou demi-journées
Rythme	Inter-entreprises : en général un jeudi sur deux sur 3 mois. Intra-entreprise : dates et rythme convenus avec l'entreprise. Horaires indicatifs : 9 h - 12 h 30 et 13 h 30 - 17 h. Le calendrier exact figure dans la convention.
Suivi individuel	1 point individuel d'une heure par mois avec le formateur, en présentiel, en visio ou par téléphone, inclus dans le prix, en plus des 42 h
Entrées	Entrées permanentes, à n'importe quel atelier du cycle
Public	Entrepreneurs, dirigeants et commerciaux de TPE et PME en B2B : un dirigeant ou un commercial seul, ou une équipe commerciale
Prérequis	Réaliser, ou devoir réaliser, des actions de prospection commerciale en B2B ; disposer d'une offre de produits ou de services définie
Effectif	Inter-entreprises : 8 participants maximum, stagiaires de plusieurs entreprises, 1 à 4 personnes par entreprise. Intra-entreprise : jusqu'à 12 participants d'une seule entreprise ; au-delà de 8 participants, la formation a lieu dans les locaux de l'entreprise.
Lieu	Nos locaux à Lyon (GANGO, 11 rue Alsace-Lorraine, 69001 Lyon) ou les locaux de l'entreprise, précisé dans la convention
Tarifs	Inter-entreprises : 3 000 € HT par participant. Intra-entreprise : à partir de 2 500 € HT la journée jusqu'à 8 participants, 3 500 € HT de 9 à 12. Détail ci-dessous.
Sanction	Ce que vous obtenez à la fin : une attestation de fin de formation. Formation non certifiante, non éligible au CPF.
Délai d'accès	2 semaines après la signature de la convention
Accessibilité	Référent handicap : Gautier Colson · gautier@kwala.fr · 06 23 13 01 49
Suite de parcours	Formation 2 : Perfectionnement en vente B2B : performer en rendez-vous

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

1. Structurer son offre et la présenter dans un pitch clair, en appliquant les principes de la méthode Kwala.
2. Définir sa stratégie de prospection, ses objectifs chiffrés et son plan d'action.
3. Piloter son activité de prospection à l'aide d'indicateurs et engager des actions correctives.
4. Construire une liste de prospection qualifiée, élargir son réseau et obtenir des recommandations.
5. Conduire un appel de prospection structuré (schéma narratif, méthode AIDA, pitch) pour obtenir un rendez-vous.
6. Rédiger des messages de prospection multicanale selon la méthode AIDA et assurer le suivi des contacts.
7. Adopter une posture commerciale adaptée et traiter les objections de ses interlocuteurs.

Programme détaillé

MODULE	CONTENU	ÉVALUATION	DURÉE
1. Fondamentaux de la prospection et méthode Kwala	Le stagiaire découvre les fondamentaux de la prospection B2B et les règles pédagogiques Kwala pour progresser. Il s'approprie les bases et l'approche globale de la méthode Kwala. Il structure son offre, construit son pitch et l'entraîne en groupe.	Pitch de l'offre (grille de livrable)	7 h
2. Stratégie, plan d'action et pilotage	Le stagiaire définit sa stratégie de prospection et ses objectifs chiffrés, puis les décline en plan d'action. Il met en place son suivi : indicateurs, tableau de pilotage, revue régulière des résultats et actions correctives.	Plan d'action et tableau de pilotage (grille de livrable)	7 h
3. Liste de prospection, réseau et recommandations	Le stagiaire construit une liste de prospection qualifiée (sources, critères, RGPD). Il élargit son réseau et apprend à solliciter des recommandations. Il met en place sa « machine à idées » : trouver régulièrement de nouvelles personnes à contacter dans son réseau, et en faire une habitude.	Liste de prospection et plan réseau (grille de livrable)	7 h
4. Prospection téléphonique	Le stagiaire construit son appel selon un schéma narratif et la méthode AIDA, en y intégrant son pitch. Il s'entraîne par de nombreuses mises en situation. Il passe des appels réels avec un suivi individualisé : double écoute et appels assistés par un formateur.	Grille d'observation de l'appel	7 h
5. Prospection multicanale	Le stagiaire combine les canaux de prospection : téléphone, e-mail, LinkedIn, messages, événements. Il applique la méthode AIDA à la construction de ses messages et de ses discours. Il organise ses relances et le suivi de ses contacts.	Messages et séquence de relance (grille de livrable)	7 h
Total			**42 h**

MODULE	CONTENU	ÉVALUATION	DURÉE
6. Posture commerciale et traitement des objections	Le stagiaire travaille sa posture commerciale : confiance, voix, communication non verbale, rapport au refus. Il identifie les objections fréquentes et s'entraîne à les traiter en mises en situation. Il fait le bilan de ses indicateurs et fixe son plan de progression.	Grille d'observation de l'appel et plan de progression (grille de livrable)	7 h
Total			**42 h**

Déroulé type en 6 journées

JOURNÉE	MATIN (9 H - 12 H 30) : ATELIER	APRÈS-MIDI (13 H 30 - 17 H) : MISE EN ACTION
Journée 1	Module 1 : fondamentaux et méthode Kwala - apports et exercices	Module 1 : suivi, mise en action et entraînement
Journée 2	Module 2 : stratégie, plan d'action et pilotage - apports et exercices	Module 2 : suivi, mise en action et entraînement
Journée 3	Module 3 : liste, réseau et recommandations - apports et exercices	Module 3 : suivi, mise en action et entraînement
Journée 4	Module 4 : prospection téléphonique - apports et exercices	Module 4 : suivi, mise en action et entraînement
Journée 5	Module 5 : prospection multicanale - apports et exercices	Module 5 : suivi, mise en action et entraînement
Journée 6	Module 6 : posture et objections - apports et exercices	Module 6 : suivi, mise en action et entraînement

Chaque journée suit la même organisation : le matin, un atelier avec des apports et des exercices ; l'après-midi, le suivi, la mise en action et l'entraînement. Ce déroulé est donné à titre indicatif. Le calendrier remis avec la convention indique les dates, les horaires et le lieu de chaque journée. Lorsque la formation est adaptée aux besoins d'une entreprise (rythme, lieu, cas pratiques), un programme personnalisé, reprenant les objectifs et la méthode de cette formation, est annexé à la convention.

Points individuels mensuels

Chaque mois, le formateur fait le point pendant une heure avec le participant, en présentiel, en visio ou par téléphone, pour adapter l'accompagnement : actions réalisées, indicateurs, difficultés, objectifs du mois suivant. Le dernier point est consacré à l'évaluation finale sur la grille de compétences. Ces 3 points sont inclus dans le prix et s'ajoutent aux 42 heures de formation. Chacun donne lieu à un compte rendu horodaté, conservé dans le dossier du stagiaire. En cas d'entrée en cours de cycle, le positionnement est repris au premier point individuel.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Chaque atelier suit la même structure : rappel, apport (définition, constats de terrain, exemples, clés pratiques), exercice individuel, pratique en groupe, avec des questions-réponses tout au long.
- Exercices sur l'activité, les cibles et les prospects réels de chaque participant.
- Jeux de rôle, simulations d'appels, appels réels encadrés, simulations en trinôme.

- Entre deux journées : mise en œuvre du plan d'action et entraînement recommandé en binôme, 30 minutes cinq fois par semaine, hors temps de formation.
- Ressources remises : supports des ateliers, plan d'action, guide de prospection. Supports partagés sur la plateforme pédagogique Kwala ou envoyés par e-mail.
- Assistance entre les séances : réponse du formateur par messagerie sous 48 heures ouvrées.
- Salle équipée d'un écran, d'un tableau et du wifi, espaces pour les appels.

Formateurs : Gautier Colson, Mathilde du Gardin, Jenny Tordjman, Alexis Mignard, spécialistes de la prospection et de la vente B2B, sous la responsabilité pédagogique de Mathilde du Gardin.

Modalités d'évaluation

- **Avant la formation** : recueil des besoins, questionnaire et grille de positionnement sur les 8 compétences.
- **Pendant la formation** : livrable ou grille d'observation à la fin de chaque module, compte rendu à chaque point individuel.
- **Au dernier point individuel** : évaluation sur la même grille, notée de 1 à 4 (1 débutant, 2 en cours d'acquisition, 3 acquis, 4 maîtrisé). Les objectifs sont atteints avec 6 compétences sur 8 au niveau 3 ou plus.
- **Satisfaction** : questionnaire en fin de formation et à 3 mois.
- **Assiduité** : émargement par demi-journée, à la date réelle.

Compétences évaluées

C1 Structurer son offre et la présenter dans un pitch

C2 Définir sa stratégie, ses objectifs et son plan d'action

C3 Piloter son activité par les indicateurs et les actions correctives

C4 Constituer une liste de prospection qualifiée et élargir son réseau

C5 Obtenir des recommandations

C6 Obtenir un rendez-vous par téléphone avec un appel structuré

C7 Prospecter sur plusieurs canaux avec des messages construits selon la méthode AIDA

C8 Adopter une posture commerciale adaptée et traiter les objections

Modalités et délais d'accès

1. Premier échange pour présenter la formation et vérifier les prérequis.
2. Entretien d'analyse du besoin : activité, pratiques commerciales, attentes, contraintes éventuelles, dont une situation de handicap.
3. Envoi du programme, du calendrier, du devis et de la convention.
4. Inscription à la signature de la convention.

Délai d'accès : 2 semaines après la signature de la convention. En cas de demande de prise en charge, prévoir 4 à 6 semaines : la demande doit être acceptée par le financeur avant le premier jour de formation.

Tarifs

Inter-entreprises

3 000 € HT par participant, soit 3 600 € TTC (TVA 20 %)

Comprend les 42 heures de formation, les 3 points individuels, les ressources pédagogiques et l'assistance entre les séances.

Intra-entreprise, jusqu'à 8 participants

À partir de 2 500 € HT la journée, soit 3 000 € TTC

Points individuels inclus, sur devis.

Intra-entreprise, de 9 à 12 participants

À partir de 3 500 € HT la journée, soit 4 200 € TTC

Points individuels inclus, sur devis. Formation dans les locaux de l'entreprise.

Paiement selon l'échéancier prévu à la convention.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos locaux sont situés au 2e étage sans ascenseur : ils ne sont pas accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans ce cas, nos formateurs se déplacent et la formation a lieu dans un lieu accessible, vos locaux ou un lieu choisi avec vous.

Si vous êtes en situation de handicap, quel qu'il soit, contactez notre référent handicap avant votre inscription. Nous étudions avec vous, au cas par cas, les adaptations possibles : lieu, supports, rythme, appui de partenaires spécialisés (Agefiph, Cap emploi, Ressource Handicap Formation).

Référent handicap : Gautier Colson · gautier@kwala.fr · 06 23 13 01 49

Résultats

Nos indicateurs de résultat (satisfaction, atteinte des objectifs, abandons) et leur méthode de calcul sont publiés sur kwala.fr. Les premiers résultats seront publiés après les premières sessions.

Contacts

Contact pédagogique	Mathilde du Gardin	mathilde@kwala.fr · 06 59 59 81 41
Contact administratif	Charlène Colson	formation@kwala.fr · 07 82 25 41 07
Référent handicap	Gautier Colson	gautier@kwala.fr · 06 23 13 01 49
Réclamations	formation@kwala.fr, accusé de réception sous 48 heures ouvrées, réponse sous 10 jours ouvrés.	