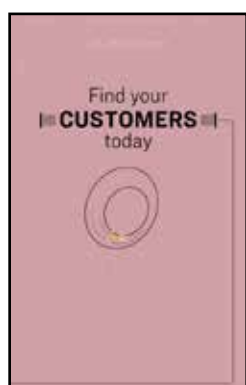


Scripts, leads, outils, posture : tout ce qu'il faut pour séduire vos futurs clients

Prospection B2B de l'appel froid à la conversion chaude

Stratégies de prospection directe pour remplir votre pipeline et ne plus jamais manquer de leads



INCLUS POUR
CHAQUE PARTICIPANT

l'Académie des auteurs

Des workshops uniques & inspirants basés
sur les livres de management
les plus populaires du moment !

Sous la direction experte de :

Valeska Lefranc

Lead Generation Senior Strategist
Fondatrice de VLC CONSULTING



>>> **IFBD.BE /**
l'académie des auteurs

Pourquoi ce programme ?

PERSONNE N'AIME PROSPECTER... MAIS SANS PROSPECTION, PAS DE BUSINESS.

Soyons clairs : la prospection commerciale est souvent vécue comme une corvée. Ce n'est jamais le bon moment, jamais la bonne cible, et surtout jamais une priorité... jusqu'à ce que le pipeline se vide. Cette formation propose une approche structurée, réaliste et immédiatement applicable. Vous définissez vos cibles, messages et canaux, éliminez les freins à l'action et alignez enfin votre prospection sur vos objectifs commerciaux. C'est ici que commence la différence entre "essayer de prospecter" et "maîtriser sa stratégie".

VOS DONNEES SONT UN ATOUT... OU UN FREIN.

Prospecter sans base de données qualifiée, c'est comme tirer dans le noir. Trop d'équipes commerciales s'épuisent faute d'avoir les bons contacts, les bons outils, ou une segmentation pertinente. Dans cette formation, vous apprendrez à construire une base solide, exploitable et segmentée selon la valeur client et le potentiel de transformation. Grâce à une utilisation stratégique de votre CRM et de LinkedIn, vous optimisez chaque contact et chaque action. Parce que de bons résultats commencent par de bonnes données.

LES APPELS A FROID NE SONT PAS MORTS. LES MAUVAIS APPELS, SI.

Les décideurs n'ont pas le temps pour les discours creux. Pourtant, l'appel téléphonique reste un levier puissant... à condition d'être structuré, ciblé et professionnel. Vous apprendrez à construire un scénario commercial percutant, à affûter votre argumentaire, et à engager un véritable échange.

Contourner les filtres, capter l'attention, gérer les objections : tout cela s'apprend, se structure et se teste. Vous ne serez plus celui qui "appelle à l'aveugle", mais celui qu'on écoute.

PAS DE SUIVI ? PAS DE VENTE.

Ce n'est pas le premier contact qui fait la vente, c'est le suivant. Et le suivant. Sans processus de relance clair, personnalisé et structuré, vos efforts se diluent et vos prospects s'évaporent. Cette formation vous aide à bâtir un système de nurturing efficace : emails, automatisation, messages de relance et suivi CRM. Chaque contact devient une opportunité entretenue dans la durée. Car la prospection ne s'arrête pas après un appel... elle commence à ce moment-là.

UNE FORMATION EN DEUX TEMPS, PENSEE POUR L'IMPACT

Jour 1 vous apporte les concepts clés, les outils concrets et les bonnes pratiques pour structurer votre stratégie de prospection, définir votre posture commerciale et maîtriser les fondamentaux : cibles, canaux, messages, scripts, IA, CRM et LinkedIn. Jour 2 est consacré à la mise en pratique personnalisée : vous travaillez sur vos propres prospects, vos scénarios réels et vos challenges spécifiques. Vous repartez avec une stratégie sur mesure, testée, ajustée et prête à être déployée sur le terrain.

Si votre équipe sait que la prospection est indispensable, mais continue de la redouter, cette formation est votre solution terrain. Pragmatique, concrète, orientée action. Aucune théorie creuse, seulement des outils testés et éprouvés.

Votre experte



Avec plus de 25 ans d'expérience en vente, marketing et développement commercial, **Valeska Lefranc** est une référence incontournable dans l'univers de la prospection

B2B. Entrepreneur passionnée, formatrice expérimentée et consultante stratégique, elle a accompagné des centaines d'entreprises – de la startup ambitieuse à la multinationale établie – dans leur quête de croissance et de nouveaux clients.

Fondatrice de VLC Consulting, Valeska combine une expertise terrain aiguisée avec une pédagogie claire et motivante. Elle forme les professionnels à la prospection moderne, à la génération de leads intelligente et à la transformation de contacts froids en opportunités commerciales concrètes. Son approche est à la fois humaine, structurée et résolument orientée résultat.

Elle ne se contente pas d'enseigner des techniques : elle transmet une véritable méthode. Une méthode fondée sur l'écoute active, le ciblage précis, les bons outils digitaux... et surtout : une posture commerciale affirmée mais respectueuse. Son objectif ? Que chaque participant reparte avec un plan d'action concret, des scripts efficaces et l'envie de décrocher son téléphone avec confiance.

Auteure du livre "Find Your Customers Today", elle partage ses meilleures pratiques pour aider les entreprises à trouver (et garder) leurs clients. Son expérience multiculturelle (FR-NL-EN), ses interventions dans des secteurs très variés, et son sens aigu des réalités du terrain font d'elle une alliée de choix pour toute organisation souhaitant professionnaliser sa prospection.

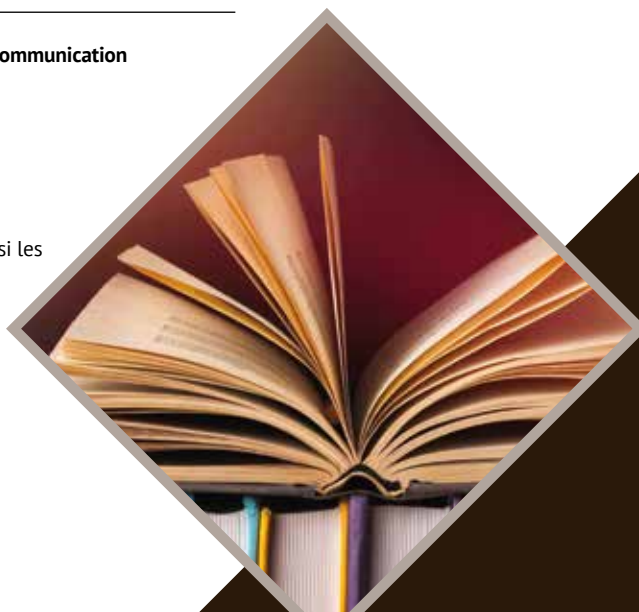
Valeska Lefranc vous montre qu'avec les bons réflexes, la bonne stratégie et un brin d'audace, prospecter peut devenir une activité motivante, gratifiante... et surtout efficace.

l'Académie des auteurs

Des workshops uniques et inspirants sur le leadership, le management, la communication et le développement personnel.

« Find your customers today » fait partie de l'Académie des Auteurs.

L'IFBD sélectionne pour vous les meilleurs livres de management mais aussi les meilleurs auteurs-formateurs. Après avoir suivi une de ces formations vous ressortirez motivé(e) et inspiré(e), et vous reprendrez votre travail avec une perspective et énergie nouvelle et de nouveaux objectifs faisables.



Programme du cours

JOUR 1 – STRUCTURATION STRATÉGIQUE, POSTURE COMMERCIALE ET MISE EN APPLICATION DIRECTE

Une journée dédiée à la structuration de votre prospection, à l'affirmation de votre posture commerciale et à la mise en action immédiate.

MODULE 1. ÉLABORER UNE CAMPAGNE DE PROSPECTION EFFICACE

- ◆ Structurer la campagne : Définir cibles, messages et canaux dans un plan d'action réaliste et cohérent.
- ◆ Clarifier les objectifs : Fixer cibles, moyens, KPI et rythme de prospection.
- ◆ Choisir les bons canaux : Social selling, email, digital... selon le cycle d'achat.
- ◆ Utiliser l'IA intelligemment : Pour personnaliser sans perdre l'humain.

MODULE 2. CONSTRUIRE UNE BASE DE DONNEES COMMERCIALE ROBUSTE

- ◆ Qualifier et structurer vos données : Pour une base exploitable, orientée conversion.
- ◆ Segmenter avec stratégie : Par valeur client et potentiel de transformation.
- ◆ Exploiter les bons outils : CRM et LinkedIn comme leviers commerciaux.
- ◆ Mixer push et inbound : Attirer et relancer les bons prospects.

MODULE 3. CONCEVOIR UN SCENARIO COMMERCIAL STRUCTURE

- ◆ Écrire un script efficace : Structuré, naturel et orienté résultat.
- ◆ Capter et convaincre : Grâce à un argumentaire différenciateur et une offre claire.
- ◆ Tester et affiner : En conditions réelles, avec supports professionnels.

MODULE 4. POSTURE COMMERCIALE ET DYNAMIQUE DE PROSPECTION ACTIVE

- ◆ Démarrer efficacement : Avec une campagne cadrée dès le départ.
- ◆ Passer les filtres & engager : Créer un vrai dialogue, gérer objections et obtenir un rendez-vous.
- ◆ Assurer le suivi : Relances personnalisées, emails impactants et pilotage fluide via CRM.

MODULE 5. AUTOMATISATION ET PILOTAGE DE LA PERFORMANCE

- ◆ Nurturer vos leads : Construire une relation dans le temps.
- ◆ Automatiser sans perdre l'humain : Suivi via CRM et déclencheurs intelligents.
- ◆ Mesurer pour optimiser : Reporting, ajustements et pilotage data-driven.

JOUR 2 – MISE EN PRATIQUE RENFORCÉE

Une journée centrée sur vos cas concrets, votre stratégie, votre efficacité sur le terrain.

- ◆ **Rédaction de votre script de vente sur mesure**
Co-création d'un scénario adapté à votre marché, à votre posture et à vos interlocuteurs.
- ◆ **Définition de votre stratégie de prospection**
Objectifs clairs, canaux pertinents, messages efficaces, ressources alignées.
- ◆ **Optimisation et ajustements**
Travail sur les accroches, séquences, angles d'attaque. Corrections concrètes et ciblées.
- ◆ **Jeux de rôle, entraînement et feedbacks**
Mises en situation réelles. Analyse des forces et axes d'amélioration.
- ◆ **Enrichissement de la base de données**
Qualification, structuration, exploitation de vos outils et bases existantes.
- ◆ **Utilisation avancée de LinkedIn et du CRM**
Ciblage fin, automatisation intelligente, pilotage précis.
- ◆ **Alignement KPI et objectifs stratégiques**
Définition des bons indicateurs pour mesurer la performance commerciale.
- ◆ **Stratégies de nurturing**
Maintenir l'attention, nourrir la relation, garder le contact jusqu'à la conversion.



Trouvez vos clients dès aujourd'hui

Développez votre activité – avec méthode, plaisir et efficacité

Par Valeska Lefranc

Ce guide est facile à lire, sans jargon technique, et ne requiert aucune expertise en vente ou en marketing pour devenir immédiatement opérationnel. Que vous soyez indépendant, cadre, responsable commercial ou entrepreneur, vous y trouverez des conseils concrets, testés sur le terrain.

Toutes les entreprises veulent croître. Pour cela, elles ont besoin de nouveaux clients.

Mais où sont-ils ? Comment les identifier ? Comment les aborder ? Ce livre vous apprend à repérer vos prospects là où ils se trouvent : à gauche, à droite, partout. Grâce à une approche pratique et structurée, la prospection devient un outil accessible à tous – même à ceux qui redoutent le téléphone ou fuient le CRM.

Vous voulez élargir rapidement votre portefeuille clients ?

Lisez. Appliquez. Décollez.

Timing

08.30 Accueil - café

09.00 Début du cours
(présentation du formateur)

12.30 Déjeuner

17.00 Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

Prospection B2B

2026

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 1.495 (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

Par e-mail :
info@ifbd.be



[cliquer ici](mailto:info@ifbd.be)

Par notre site :
ifbd.be



[cliquer ici](http://ifbd.be)

Par code **QR** :



Téléphone :
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations
sur votre inscription...

>>> INFORMATIONS PRATIQUE

Les frais de participation à ces **deux jours de cours** s'élèvent à **€ 1.495 hors 21 % TVA**. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 95 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques pour toutes nos modalités.