

STAGE · ACCOMPAGNEMENT COMMERCIAL · LEADERSHIP

Prosp'Action

Challenge Prospection

Prospecter, ce n'est pas vendre à tout prix. C'est savoir qui tu es, ce que tu apportes – et aller vers les bonnes personnes avec clarté et conviction. Sur 3 mois, tu construis cette posture. Et tu agis.

8

séances de 2h30

3 mois

d'engagement

5-8

participantes max

490 € HT

tout inclus

Les résultats commerciaux ne viennent pas du hasard. Ils viennent de la régularité, de la méthode et de la connaissance de soi.

NOTRE APPROCHE

La prospection comme acte de leadership

Prosp'Action s'appuie sur un principe simple : les meilleures commerciales ne sont pas les plus agressives. Ce sont celles qui se connaissent. Celles qui savent articuler leur valeur, lire leurs interlocuteurs, gérer leurs propres résistances – et agir malgré l'inconfort.

Ici, pas de scripts à réciter ni de méthodes miracles. Tu travailles ton intelligence relationnelle, ta capacité à identifier ce dont ton interlocuteur a vraiment besoin – et à y répondre avec **honnêteté et impact**.

Le groupe est petit par choix. 5 à 8 participantes, parce que la dynamique collective et les relations qui se créent entre vous font partie du programme.

Force & leadership

Prospecter, c'est prendre sa place. Tu développes une posture commerciale ancrée dans tes valeurs – pas dans la peur du refus.

Intelligence émotionnelle

Comprendre ce que ressent ton prospect, gérer tes propres réactions face au refus, décoder les non-dits – ce sont des compétences qui s'apprennent.

Relations interpersonnelles

Vendre, c'est créer une relation de confiance. Tu travailles la qualité de tes échanges autant que leur quantité.

Action concrète, sans détour

Pas de contenu théorique empilé. Chaque séance produit une décision, un plan ou un engagement que tu mets en œuvre avant la suivante.

POUR QUI ?

Pour celles qui sont prêtes à s'engager vraiment

Prosp'Action n'est pas un stage d'information. C'est un engagement sur 3 mois, avec un groupe, une méthode et des résultats à produire.

INDÉPENDANTE · TPE

Tu as une activité, tu cherches à développer ta clientèle

Tu n'as pas de service commercial derrière toi. Tu dois prospecter toi-même – et tu veux le faire avec méthode, sans te perdre dans l'improvisation.

CRÉATRICE D'ACTIVITÉ

Tu démarres et tu veux construire sur des bases solides

Dès le départ, tu veux comprendre comment fonctionne un tunnel de vente, fixer un objectif de chiffre d'affaires réaliste et structurer tes actions semaine après semaine.

RELANCE · RECONVERSION

Tu reprends ou tu pivotes — tu veux de l'élan et un cadre

Tu sais où tu vas. Tu veux un groupe pour ne pas y aller seule, un suivi pour rester en mouvement et un coaching individuel pour affiner ta stratégie personnelle.

6 résultats concrets au bout des 3 mois

Pas des compétences abstraites. Des livrables, des chiffres, des habitudes installées.

01 Une offre positionnée
Ce que tu vends, à qui, pourquoi – avec une clarté qui rend ta prospection immédiatement plus efficace.

02 Tes chiffres de prospection
Combien de prospects contacter chaque mois pour atteindre ton objectif de CA – calculé, pas deviné.

03 Un tunnel de vente personnalisé
Adapté à ton activité, à ton profil et à tes ressources réelles – pas copié sur un modèle générique.

04 Une routine de prospection
Des créneaux fixes, des actions hebdomadaires, une discipline installée – sans épuisement.

05 La capacité à analyser et corriger
Lire tes résultats, comprendre les écarts, décider des ajustements – sans attendre que ça aille mal.

06 Une posture commerciale ancrée
Ni agressive, ni effacée. Juste et forte – au service de tes prospects autant que de ton activité.

LE DÉROULÉ

8 séances. Un vrai travail.

Chaque séance produit une décision ou un plan d'action. Entre les séances, tu agis – et tu reviens avec tes résultats.

S1

Poser les bases

Offre, cible, objectif de CA – ta vision stratégique et tes chiffres de référence

S2

Planifier sur 4 mois

Projections, tunnel de vente, organisation hebdomadaire concrète

S3

Premier bilan terrain

Ce qui fonctionne, ce qui bloque – premier ajustement de stratégie

S4-
7

Suivi mensuel continu

Analyse des résultats, travail sur le pitch, les objections, la négociation

S8

Bilan et projection

Ce que tu as construit, ce que tu continues – tu repars avec un cap clair

Ce qui est inclus

- **Journal Prosp'Action – version stagiaire**

Ton espace de travail personnel : chiffres, analyses, engagements.

- **Groupe WhatsApp de suivi**

Pour partager tes résultats, poser tes questions, célébrer les victoires – sans attendre la prochaine séance.

- **1 séance de coaching individuel offerte**

45 à 60 min – un temps de travail personnalisé sur ta stratégie et tes blocages

- **Présentiel ou distanciel**

Tu choisis ta modalité. Tu peux alterner selon tes disponibilités – le niveau d'exigence reste le même.

- **Travail en binôme**

Une partenaire désignée pour te challenger entre les séances.

SESSION EN COURS

Juin — Septembre 2026

8 séances de 10h45 à 13h15. 5 à 8 participantes. Dès que le groupe est complet, les inscriptions sont closes.

S1 · DÉMARRAGE 10 juin 2026 10h45 - 13h15	S2 18 juin 2026 10h45 - 13h15	S3 2 juillet 2026 10h45 - 13h15	S4 9 juillet 2026 10h45 - 13h15
S5 18 août 2026 10h45 - 13h15	S6 1er sept. 2026 10h45 - 13h15	S7 15 sept. 2026 10h45 - 13h15	S8 · BILAN 29 sept. 2026 10h45 - 13h15

Présentiel

865 avenue de Bruxelles, La Seyne-sur-Mer

Distanciel

Lien de visioconférence envoyé après inscription

TARIFS

Un investissement dans ton activité. Pas une dépense.

Deux tarifs, un paiement facilité – pour que l'engagement soit possible, quel que soit ton contexte.

TARIF PLEIN

Stage complet – tout inclus

490 € HT

HT · paiement unique ou 3× sans frais avec Klarna

- ◆ 8 séances collectives de 2h30
- ◆ Journal Prosp'Action stagiaire
- ◆ 1 séance de coaching individuel offerte
- ◆ Travail en binôme
- ◆ Groupe WhatsApp de suivi

→ www.les-elles-deployees.com/coachings/prospaction-challe

TARIF ADHÉRENTE

Réseau partenaire – sur justificatif

392 € HT

HT · - 20 % · paiement unique ou 3× sans frais avec Klarna

- ◆ Programme identique – aucune différence de contenu
- ◆ Réserve aux adhérentes des réseaux partenaires
- ◆ Justificatif d'adhésion demandé à l'inscription
- ◆ Économie de 98 € sur le tarif plein

Mention légale : Cette prestation est un stage d'accompagnement commercial. Elle ne constitue pas une action de formation professionnelle continue au sens des articles L.6313-1 et suivants du Code du travail. Elle n'est pas éligible aux financements CPF, OPCO ou Pôle Emploi. Le règlement s'effectue directement auprès des Elles Déployées.

QUESTIONS

Ce que tu veux savoir avant de t'engager

Ce stage est-il finançable CPF ou OPCO ?

Non. Prosp'Action est un stage d'accompagnement commercial – pas une action de formation professionnelle au sens du Code du travail. Il n'est pas éligible aux financements CPF, OPCO ou Pôle Emploi. Le paiement en 3 fois sans frais avec Klarna est disponible pour faciliter ton accès.

Puis-je suivre en distanciel ?

Oui. Toutes les séances sont accessibles en présentiel à La Seyne-sur-Mer ou en visioconférence. Tu choisis ta modalité à l'inscription et tu peux alterner selon tes disponibilités. Le niveau d'exigence et d'engagement est identique dans les deux cas.

À quoi sert la séance de coaching individuel ?

C'est un temps de travail en tête-à-tête sur ta situation spécifique – ta stratégie, tes blocages, tes questions que tu ne poses pas forcément en groupe. Elle se planifie entre la séance 3 et la séance 6, au moment où tu as du recul sur tes premières semaines de prospection. Durée : 45 à 60 min, en visio ou présentiel.

Pourquoi un groupe limité à 8 personnes ?

Parce que la qualité du travail collectif dépend de la taille du groupe. Avec 5 à 8 participantes, chacune peut prendre sa place, poser ses vrais chiffres, exposer ses situations réelles – et recevoir un retour utile. Au-delà, on perd la précision et la relation.

Comment m'inscrire ?


Tu peux réserver ta place directement sur cette page. Si tu veux échanger avant de t'engager – sur le contenu, ta situation, ton éligibilité au tarif adhérente – contacte-moi par WhatsApp au 07 63 71 14 80. Un échange de 15 minutes suffit souvent à lever les doutes.

Tu sais ce que tu veux.

Maintenant, tu agis.

Les places sont limitées à 8 participantes. La session démarre le 10 juin 2026.

Je rejoins le stage – www.les-elles-deployees.com

 Une question ? WhatsApp – 07 63 71 14 80