

■ PROGRAMME DE FORMATION

PROGRAMME REGLEMENTAIRE

Gérer un prospect déjà informé... sans perdre la main

PROGRAMME REGLEMENTAIRE

■ Organisme de formation

CF-IOBSP.fr - IOBNET FINANCIAL GROUP SAS

President et représentant legal : Olivier Kaess

SIREN : 940437478

Numero de declaration d activite (NDA) : 76341388834

Telephone : 07.69.00.14.36

Email : direction@iobnet.fr

Site : www.cf-iobsp.fr

■ Informations essentielles

Duree : 2 heures

Modalite : formation ouverte a distance (FOAD / e-learning), avec accompagnement pedagogique et intervention du formateur selon le dispositif de la formation.

Langue : francais

Formateur / tuteur : Olivier Kaess - joignable par telephone, email ou via les outils de la plateforme.

Document genere le : 30/09/2026

■ Presentation de la formation

Les prospects arrivent de plus en plus souvent avec des simulations, comparateurs, avis en ligne et idées déjà arrêtées. Cette formation aide le professionnel à conserver une posture de conseil utile sans entrer dans un rapport de force.

Le parcours propose une méthode simple pour écouter, valider les informations pertinentes, corriger les approximations avec pédagogie, reprendre la découverte du besoin et conduire l'entretien vers une décision argumentée.

■ Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de gérer un prospect déjà informé, de reprendre la maîtrise de l'entretien par le questionnement, d'expliquer les écarts entre information générale et situation personnelle et de construire une recommandation compréhensible.

■ Public, prerequisites et modalités d'accès

- Public : professionnels en relation commerciale avec des prospects ou clients.
- Prérequis : aucun prérequis académique spécifique.
- Modalité : entièrement à distance.
- Durée : 2 heures.

■ Programme de la formation

Durée totale : 2 heures.

1 - Comprendre le prospect déjà informé

Sources d'information, biais possibles, attentes et points de tension.

2 - Reprendre la découverte sans braquer

Questions ouvertes, reformulation, validation des faits et hiérarchisation des besoins.

3 - Apporter de la valeur

Contextualiser, expliquer les limites des comparaisons génériques et rendre visibles les critères réellement décisionnels.

4 - Traiter les objections et conclure

Répondre sans confrontation, formaliser les prochaines étapes et conserver une relation de confiance.

■ Contenu détaillé disponible sur la plateforme

■ Gérer un prospect déjà informé... sans perdre la main

- Présentation de la formation
- Ce qui a changé chez le prospect
- L'illusion de compétence du prospect
- Pourquoi le courtier perd la main sans s'en rendre compte
- Reprendre le cadre mental sans vendre
- Cas concrets commentés
- Ce qu'il faut retenir

■ Compétences visées et validation

Conduire un entretien plus structuré, améliorer la qualité du questionnement, expliquer avec pédagogie et transformer l'information déjà détenue par le prospect en point de départ d'un conseil personnalisé.

■ Méthodes pédagogiques et évaluation

Formation à distance de 2 heures fondée sur des situations commerciales concrètes, des exemples de formulations, des scénarios d'entretien et un contrôle des acquis.

L'objectif n'est pas de réciter un script, mais de fournir une trame adaptable à différents profils de prospects.

■ Attestation / livret et resultats attendus

Après réalisation du parcours et du contrôle des acquis, CF-IOBSP peut établir une attestation correspondant à la formation suivie.

■ Accompagnement pedagogique

Les formations a distance sont accompagnees par un tuteur pedagogique. Le stagiaire peut solliciter l'organisme par telephone, email ou via les outils de communication de la plateforme pendant son parcours.

■ Identification et validation de l'organisme

CF-IOBSP.fr / IOBNET FINANCIAL GROUP SAS - President : Olivier Kaess - SIREN 940437478 - NDA 76341388834 - 07.69.00.14.36 - direction@iobnet.fr.

IOBNET FINANCIAL GROUP SAS
CF-IOBSP ELIOB PROCOFIN

Président : Olivier Kaess
SIREN : 940437478 | NDA : 76341388834
07.69.00.14.36 – direction@iobnet.fr