

Appel d'offres - Formation

Prospecter efficacement – juillet 2026

Sujet de la formation

La prospection commerciale comme levier de développement de son projet entrepreneurial.

Contexte

Pour vendre ses services ou ses produits, il est nécessaire de trouver des clients. Cette formation vise à lever les freins à la prospection, donner des techniques et outils efficaces pour développer son portefeuille de clients et augmenter ses ventes.

Groupes cibles

Cette formation s'adresse, avant tout, à la communauté des membres Smart. Elle est également ouverte aux collègues de l'équipe support et à l'extérieur.

Notre communauté est bilingue : proposer la formation en français et en néerlandais est un plus, et la possibilité de la dispenser également en anglais constitue un avantage supplémentaire.

Objectifs de la formation

- Apprendre les essentiels pour prospecter efficacement
- Développer le goût de la prospection
- Structurer sa prospection en fonction de ses objectifs de développement
- Améliorer son efficacité commerciale
- Générer des opportunités concrètes



Objectifs d'apprentissage

A l'issue de la formation, les participant.es seront capables de :

- Utiliser les techniques de prospection de manière assurée
- Choisir sa stratégie de prospection en fonction de ses objectifs
- Construire son argumentaire et sa façon de faire en fonction de son projet et sa personnalité
- Convertir ses freins à la prospection en actions motivantes
- Définir ses axes de travail et d'amélioration personnels

Informations pédagogiques

Durée estimée de la formation : 4 à 6h maximum effectives de formation

Format : présentiel, hybride ou distanciel

Nombre de participant.es par session : 12 à 15 personnes

Prérequis

Avoir une activité lancée.

Informations pratiques

Les formations en présentiel se déroulent dans les locaux de Smart à Bruxelles et/ou en antennes.

Les formations sont organisées du lundi au vendredi, entre 9h et 17h, en soirée et le samedi matin pour le format online.

Les salles sont équipées d'un flipchart et d'un écran.

Mise en œuvre de la formation : à partir de septembre 2026.

Éléments à reprendre dans la proposition

- Courte présentation du formateur et de son expérience pertinente en lien avec le sujet
- Contenu de la formation proposée
- Méthodologie appliquée
- Offre de prix en euros HTVA





Processus de sélection

- Envoi d'une offre par mail
- Analyse des propositions
- Prise de contact avec les formateurs sélectionnés
- Sélection finale

Modalités de réponse

- L'offre doit être adressée à Dorcas Sizaire, chargée de formation des membres, par mail à l'adresse formation@smart.coop
- Date d'envoi : à partir du 6 juillet 2026 jusqu'au 13 juillet 2026 inclus.

Critères de sélection

- La pertinence du contenu
- La qualité de la méthodologie
- L'expérience du formateur
- Le prix
- La facturation via Smart (priorisé)

Seules les propositions complètes et reçues dans les délais impartis seront prises en compte.

Les formateurs sélectionnés seront contactés au plus tard le 17 juillet 2026. Sans réponse de notre part à cette date, considérez votre proposition comme non retenue.

