

La qualification des opportunités

Durée

Module 1 : 5 min
Module 2 : 5 min
Module 3 : 10 min
Module 4 : 8 min

Cible

Commerciaux BtoB

Prérequis

Aucun

Supports

Ordinateur
Mobile
Tablette

OBJECTIFS

Ce parcours s'adresse aux commerciaux qui souhaitent apprendre à qualifier leurs opportunités commerciales.

À l'issue du parcours, ils seront capables de :

- ✓ Décrire le rôle de la qualification et les critères sur lesquels elle s'appuie ;
- ✓ Identifier les principes clés à respecter et les erreurs à éviter ;
- ✓ Analyser les opportunités, les évaluer et les gérer.

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- ✓ Des contenus conçus avec des experts de l'accompagnement des équipes commerciales.
- ✓ Une alternance de formats, vidéos, pages écran interactives ou non, exercices, pour favoriser la compréhension, l'ancrage et maintenir l'engagement tout au long des modules.
- ✓ Des auto-positionnements fréquents pour prendre du recul sur ses pratiques, identifier ses points forts et repérer ses axes de progression.
- ✓ Une fiche de synthèse à télécharger par module.

DÉMARCHE D'ACCESSIBILITÉ NUMÉRIQUE

Parcours conçu pour faciliter l'accès au plus grand nombre : navigation au clavier possible, compatibilité avec les lecteurs d'écran, contrastes adaptés, sous-titres et scripts disponibles pour les contenus audio.

MODALITÉS DE DÉPLOIEMENT

- ✓ **FULL** : accès à l'intégralité du catalogue (+50 modules), dont celui-ci
- ✓ **START** : location du module à l'unité via notre plateforme LMS mutualisée UPility
- ✓ **FLEX** : achat du module, livraison du fichier SCORM, personnalisation possible

SOMMAIRE DU MODULE

Module 1 – La qualification : introduction

Ce module pose le cadre général de la qualification commerciale, présentée comme l'étape qui suit la découverte et qui permet de trier les opportunités à fort potentiel de celles qui nécessitent encore du travail, ainsi que de distinguer les informations importantes des éléments anecdotiques. Ce module comprend un autositionnement permettant à l'apprenant de faire le point sur ses propres pratiques, suivi d'un bilan. Un exemple concret illustre le risque d'un pipeline qui donne une illusion de performance sans rigueur de qualification.

Module 2 – Posture et erreurs

Ce module travaille la posture à adopter face à une opportunité. Il s'ouvre sur 4 situations concrètes permettant d'évaluer les réactions de l'apprenant, chacune suivie d'un feedback, avant d'introduire les principes clés qui en découlent. Les erreurs les plus fréquentes sont ensuite présentées et les mécanismes qui en sont à l'origine sont explorés.



Module 3 – Les critères de qualification

Ce module détaille les critères permettant de qualifier une opportunité. Il démarre par des questions de connaissance préalable avec feedback, afin de vérifier les acquis de l'apprenant sur le sujet. Pour chaque critère, des exemples de questions à poser sont fournis, suivis d'une échelle de qualification illustrée par un exemple concret permettant d'attribuer un score (0 ou 1). Le module se termine par un tableau de classement des opportunités basé sur le score global (0 à 4), avec les actions prioritaires et la fréquence de contact associées à chaque positionnement, ainsi qu'un panorama des méthodes existantes.

Module 4 – Conclusion : la gestion du pipeline

Ce module fait le lien entre la qualification et le pilotage concret du pipeline dans le CRM. Il fixe des règles disciplinaires simples. Un exemple d'évolution d'une opportunité au fil des échanges illustre concrètement comment un deal peut progresser ou rétrograder selon la sécurisation des critères vus en M3. Pour finir, un quiz de 10 questions est proposé pour évaluer les acquis sur l'ensemble du parcours.

SOMMAIRE DU MODULE

Focus : la collaboration avec l'expert



Bernard le Blanc de Cernex

Fondateur & Co-CEO • SalesScan
Executive Advisor – Operating Partner
- Sales Coach • CroisSens

Fort d'une carrière riche et variée, Bernard a eu l'opportunité de développer une expertise solide en stratégie commerciale et en développement des affaires. En tant que co-fondateur et co-CEO, il a piloté des projets innovants qui ont transformé des idées en succès concrets. Son rôle de directeur des ventes pour l'Europe lui a permis de comprendre les dynamiques complexes du marché international et de tisser des relations durables avec des partenaires clés.

En tant que conseiller exécutif et coach en ventes, il a accompagné des équipes vers l'excellence, en partageant des stratégies éprouvées pour atteindre et dépasser leurs objectifs.

Date dernière version : 30/06/2026

ENVIE D'EN SAVOIR PLUS ?



Rendez-vous sur www.callimedia.fr



contact@callimedia.fr



+33 (0)4 67 02 10 00

Callimedia
by Bealink