

# EKKOL

LE CENTRE DE FORMATION DES MÉTIERS DE DEMAIN



**Qualiopi**   
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Le certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

**Actions de formation**

Chez Ekkol, nous avons une philosophie : l'apprentissage par la pratique. Bien sûr, des bases théoriques sont nécessaires pour y parvenir, mais "c'est en forgeant qu'on devient forgeron". Aussi, depuis la création de notre centre de formation en 2022, les formations que nous dispensons à nos étudiants sont brèves, et les plus formatrices possibles.

Nous souhaitons accompagner nos élèves et les amener à faire face aux réalités du monde du travail, en les plongeant dans le grand bain dès le début. Des entraînements pratiques, des coaching et un suivi personnalisé rythment nos programmes, dispensés sous le format de Bootcamps, en 30h hebdomadaires.

## Les Bootcamps disponibles :

### DEVENIR CONSULTANT.E EN RECRUTEMENT

Ce Bootcamp vise à initier nos étudiants au monde du recrutement. Au travers de quelques cours théoriques, et d'une cinquantaine d'heures de pratiques, vous apprenez les bases pour accéder aux métiers du recrutement. La réussite de cette formation se fait par la validation des blocs de compétences qui la composent. Pour cela, vous devez obtenir une moyenne pondérée supérieure ou égale à 10/20 pour le bloc.

#### Exemples d'épreuves :

Simulation de prise de brief, de rédaction de fiche de poste, jeux de rôle, réalisation d'entretiens...

### DEVENIR CHARGÉ.E DE PROSPECTION COMMERCIALE

Ce Bootcamp a pour but de faire connaître à nos étudiants les enjeux et contextes du secteur commercial en entreprise. Des cours théoriques et une cinquantaine d'heures de pratiques vous permettent d'acquérir la posture et les réflexes d'un bon prospecteur. La réussite de cette formation se fait par la validation des blocs de compétences qui la composent. Pour cela, vous devez obtenir une moyenne pondérée supérieure ou égale à 10/20 pour le bloc.

#### Exemples d'épreuves :

Réalisation d'un scénario de phoning et jeux de rôle, rédaction de messages d'approche, réalisation d'études de cas...

### Prérequis :

Nos formations n'étant pas certifiantes aux titres RNCP, aucun diplôme ou niveau d'étude n'est requis pour accéder à nos bootcamps, votre seule motivation et envie de réussir dans les domaines du recrutement et du commerce nous importent !

## Le Bootcamp

# DEVENIR CHARGÉ.E DE PROSPECTION COMMERCIALE

### Rythme et durée

2 semaines intensives de formation, du lundi au vendredi, de 10h à 13h et de 14h à 17h, pour une durée de 60h dispensées au total. Une partie de la formation a lieu en distanciel, et trois jours en présentiel par semaine, sur le campus de Saint-Cloud (92).

### Débouchés métiers

Chargé.e de Prospection Commerciale

Sales Development Representative (SDR)

Inside Sales

Technico-commercial.e

Business Developer

Chargé.e d'affaires

### Objectifs du Bootcamp :

- Comprendre les **enjeux**, les différents métiers et contextes en entreprise.
- Comprendre les **besoins** et se fixer des **objectifs**, reporter et suivre son travail, **s'organiser efficacement**.
- Connaître les principaux **canaux de prospection**.
- Savoir créer un **scenario de phoning** efficace, avoir les **bons réflexes** & passer les barrages standards.
- Savoir créer un **scenario de phoning** efficace, avoir les **bons réflexes** & passer les barrages standards.
- Maîtriser **LinkedIn**, savoir sourcer, construire son **message de prospection** et suivre ses relances.
- Introduction & présentation des **enjeux du monde de l'IT** (secteur porteur en commerce). Se familiariser avec les principaux acteurs commerciaux (ESN, DSI, éditeurs & intégrateurs de logiciels), comprendre un CRM et un ERP, prospecter pour des ESN.
- Etre efficace dans son travail, savoir rédiger un CV optimal, être **convainquant en entretien**.

### Témoignage alumni

« Après avoir fait des études dans la biologie, j'ai souhaité me réorienter dans un nouveau secteur d'activité plus porteur. J'ai eu la chance de pouvoir être accompagnée par ma formatrice durant ma formation. Transition réussie !  
Merci EKKOL »



Amandine D.  
Business developer Engineering  
& industry

### Et ensuite ?

La prospection est la porte d'entrée vers les métiers du commerce. Après quelques années d'exercice, vous pouvez accéder à des postes de Responsable Commercial.

#### Salaires moyens\*

Métiers de la prospection commerciale

**23-30K**

Métiers à responsabilité commerciale

**50-60K**

\*Le contenu de la brochure est non contractuel et peut être sujet à modifications

# PROGRAMME DE FORMATION

1

4 Heures

## LE MONDE DU COMMERCE

**Objectifs** : Comprendre les enjeux, les différents métiers et contextes en entreprise. Comprendre le métier de SDR.

> Modules e-learning & vidéo / QCM

---

## LA PROSPECTION - PARTIE 1

**Objectifs** : Connaître la prospection téléphonique, savoir créer un scénario de phoning efficace, avoir les bons réflexes & passer les barrages standards.

> E-learning / QCM / Rédaction d'un scénario de phoning / Jeu de rôles / Prospection téléphonique

2

24 Heures

---

## LA PROSPECTION - PARTIE 2

3

12 Heures

**Objectifs** : Connaître les principaux canaux de prospection écrite, maîtriser LinkedIn et soigner son profil, savoir prospecter, construire son message de prospection et suivre ses relances.

> E-learning / QCM / Rédaction de messages de prospection / Présentation d'outils / Sourcing

Un emploi du temps détaillé vous sera transmis quelques jours avant le démarrage de votre formation.

# PROGRAMME DE FORMATION

4

10 Heures

## CADRER SON TRAVAIL

**Objectifs** : Comprendre les besoins, se fixer des objectifs, reporter et suivre son travail, s'organiser efficacement.

> E-learning / QCM / Exercice d'application / Cas pratique

## MODULES IT

**Objectifs** : Introduction & présentation des enjeux (secteur porteur en commerce). Se familiariser avec les principaux acteurs commerciaux (ESN, DSI, éditeurs & intégrateurs de logiciels), comprendre un CRM et un ERP, prospecter pour des ESN.

> Modules e-learning, vidéos / QCM

5

4 Heures

6

6 Heures

## EMPLOYABILITÉ & RECHERCHES

**Objectifs** : Être efficace dans sa recherche d'emploi, savoir rédiger un CV optimal, être convainquant en entretien.

> E-learning / Simulation d'entretien

Un emploi du temps détaillé vous sera transmis quelques jours avant le démarrage de votre formation.

# Informations pratiques & processus d'admission

## Coûts et financements

Le tarif d'admission pour nos Bootcamps est de 1000€ TTC, payable en une fois, ou en 3 fois étalées avant le démarrage de votre Bootcamp. Nos formations peuvent être prises en charge par France Travail, sous réserve de la construction d'un dossier présenté à votre conseiller. Nous pouvons vous accompagner dans cette démarche, n'hésitez pas à prendre contact avec notre équipe.

## Sessions de formation

Nos sessions de formation ont lieu toutes les deux semaines, pour 5 à 10 participants (sous condition de remplissage de la session souhaitée). Vous pouvez donc candidater à tout moment en passant par notre responsable des admissions ou en envoyant un mail à [contact@ekkol.fr](mailto:contact@ekkol.fr). Selon le Bootcamp, les étudiants sont tenus de venir en présentiel sur 2 ou 3 jours en fonction du programme suivi.

## Comment se passent les admissions ?

### 1- Entretien de motivation

Indispensable pour apprendre à mieux vous connaître, cet entretien nous permet d'échanger avec vous et de savoir comment vous vous projetez professionnellement, afin de comprendre si nos Bootcamps correspondent à vos attentes.

### 2- Dossier de financement

Notre responsable des admissions vous accompagne dans le choix de votre financement et vous aide dans la confection de votre dossier AIF le cas échéant.

### 3- Inscription

A l'issue de la délibération, vous recevez un mail validant (ou invalidant) votre candidature, vous ouvrant ensuite la voie à l'inscription à l'une de nos sessions de formation. Vous pourrez ainsi remplir les documents nécessaires au bon démarrage de votre Bootcamp !

## Votre employabilité

Durant votre formation, une partie des heures est dédiée à un accompagnement personnalisé et un coaching individuel. Révision de CV, discours et posture en entretien, nous vous accompagnons au travers de votre recherche d'emploi.

Certains d'entre vous auront également la possibilité, s'ils le souhaitent, de postuler aux offres d'emploi de nos entreprises partenaires (cabinets de recrutement, entreprises de délégation de personnel - recrutement ou prospection commerciale, holding d'investissements...).



# Le Campus Ekkol

Situés au 11 Marius Franay, à Saint-Cloud en région parisienne, nos locaux sont à 2 minutes à pied de l'arrêt de tramway *Les Milons* (T2). Le lieu est accessible aux personnes en situation de handicap (si vous avez besoin de dispositifs supplémentaires, merci de contacter nos équipes).



## Contacts et coordonnées

11 RUE MARIUS FRANAY – 92210 SAINT-CLOUD

Email : [contact@ekkol.fr](mailto:contact@ekkol.fr)

Téléphone : 07.56.92.29.64

*Permanence téléphonique de 10h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00 du lundi au vendredi*

Accueil du public uniquement sur rendez-vous.



[www.ekkol.fr](http://www.ekkol.fr)

EKKOL - Siret : 91772633300011

Enregistré sous le n°11922553792 auprès du préfet de région : Ile de France

Naf : 8559A – RCS 917726333