

Apprendre à communiquer auprès d'une large clientèle selon son budget pour les travailleurs indépendants Niveau 3

Programme de formation en présentiel

A la fin de cette formation, vous aurez renforcé votre posture commerciale et vous aurez des connaissances pour vendre sur internet

Durée: 28.00 heures (4.00 jours)

Profils des stagiaires

- Professionnels en contact avec une clientèle, fournisseurs ou collaborateurs

Prérequis

- Les participants ayant suivi le cursus Niveau 1 et 2 ou ayant moins de 7 au questionnaire d'évaluation

Objectifs pédagogiques-Aptitudes- Compétences

- Renforcer une posture commerciale congruente.
- Développer la communication sur les réseaux sociaux
- Comprendre les mécanismes d'un tunnel de vente

Contenu de la formation

- Renforcer une posture commerciale congruente
 - Affiner son cycle commercial
 - Valoriser son offre de service
 - Développer son positionnement commercial.
 - Pratiquer la communication interpersonnelle
 - Différencier l'action commerciale à la proposition de service.
 - Evaluation: Ecrire son positionnement commercial en valorisant son offre de service
- Comprendre les mécanismes d'un tunnel de vente
 - Identifier les étapes précises pour créer votre tunnel de vente.
 - Rédiger un email qui vous ressemble pour proposer votre produit à vos abonnés
 - Etablir la séquence email de bienvenue à envoyer aux abonnés de votre mailing list.
 - Evaluation: Rédiger les séquences de mails à envoyer aux abonnés
- Développer la communication sur les réseaux sociaux 7 h de formation
 - Reconnaître les différents moyens de communication entre LinkedIn, Facebook et Instagram
 - Choisir son réseau de communication
 - Savoir créer des publications et des publicités efficaces
 - Exercice d'évaluation: préparer les prochaines publications selon le choix de son réseau
- Exercice d'évaluation.
 - Préparer une campagne de communication sur 2 réseaux sociaux
 - Préparer un tunnel de vente avec 1 campagne d'email.
 - Élaborer une stratégie de développement

Organisation de la formation

L' Académie des Andes

11 impasse des anémones

31470 Fonsorbes

Email: accueil@laurentespinosa.com

Tel: 0699460774



Equipe pédagogique

Laurent Espinosa, formateur depuis 2011. Il est titulaire d'un titre RNCP niveau 1 (équivalent Master 2) en coaching professionnel.

Il est fondateur du journal Human&Terre qui a été distribué à plus d' un million exemplaires en 11 ans.

Il intervient dans des entreprises comme ERDF, REGION OCCITANIE, CNFPT, ENEDIS, METEO FRANCE, KIABI,MEILLEURSTAU.COM. Il est diplômé également en naturopathie et il s'est formé à la pleine conscience. Pratiquant le Qi Cong, le Vinh Xuan , il connaît les techniques de relaxations et de respirations.

Auteur, conférencier Il a sorti deux livres « Je crée mon mode d'emploi. »aux éditions Quintessence et « Le monde changera quand chacun aura trouvé sa place ». Ses interventions sont précises et pratiques pour avancer en sérénité au quotidien.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence signée des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation de présence individuelle
- Mises en situation.
- Evaluation formative en continue pendant la session en répondant à des cas pratiques
- Questions orales ou écrites
- Questionnaire d'évaluation de satisfaction à chaud en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de satisfaction à froid envoyé par mail 3 mois après la formation

Tarif:

Particulier:950.00

Entreprise:1400.00

Indépendant:1400.00

Accessibilité handicapés :

Horaires : 9h00-12h00/13h00-17h00

Rythme : En continu

Lieu de formation : En Centre

Délais d'accès: Durée 6 mois

Mode d'organisation pédagogique :Présentiel en inter entreprise

Effectif minimum1

Effectif maximum8