

Formation : Développer une offre attractive et un système de vente

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être capable de bâtir une stratégie commerciale
- Réussir à comprendre les besoins du client et lui proposer une solution adaptée, traiter ses objections et conclure les ventes
- Être capable de mieux communiquer avec les techniques de vente

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public...

Formation pour reconversion professionnelle, montée en compétence, etc...

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis nécessaire

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

25 heures, répartition horaires (Parcours classique sur 5 semaines) :

- Face à face à distance : 12 heures - Face à face par visioconférence ou téléphone (Skype, Zoom, Webex).
- E-learning + Évaluation : 8 heures – Accès plateforme de e-learning et exercices fournis par le formateur.
- Certification : 5 heures – Le temps dédié à la préparation et au passage des épreuves à la certification (Un rapport écrit, un questionnaire et un oral).

Horaires de formation : Horaires flexibles, plusieurs rythmes possibles.

LIEU DE LA FORMATION

Formation totalement à distance, en ligne.

CONTENU DE LA FORMATION

Voir Annexe fin de page.

MOYENS TECHNIQUES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des apports théoriques appuyés par des études de cas, jeux de rôles, mise en situation, explications imagée
- Des exercices progressifs
- Simulations avec débriefing
- Plateforme e-learning accessible 24/24 pendant la formation (et jusqu'à 6 mois)

PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Un formateur expérimenté et ayant travaillé dans le secteur concerné par la formation vous sera présenté.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les visioconférences sont enregistrées afin de vérifier la présence et l'activité du stagiaire et du formateur.

Tout au long de la formation des quizzes, tests, questionnaires sont réalisés pour évaluer le niveau du stagiaire, comme il est décrit juste en dessous.

Le formateur établit un véritable suivi de dossier pour chaque stagiaire par trace écrite qu'il doit retourner à l'organisme à la fin de la formation.

Avant la formation : des petits tests, quizzes ou analyses des besoins sont transmis aux stagiaires afin que le formateur puisse construire une formation en adéquation avec son public.

Au début de la session : chaque stagiaire reçoit un e-mail de présentation avec :

- Le programme de la session et du module
- Un support durant toute la formation : liens vers des sites Internet relatifs au sujet, sources à récupérer, annexes des cours
- Un suivi de formation et des échanges entre le formateur et les participants sont proposés

En fin de session : Un point est effectué sur ce qui a été vu et en fonction des retours, le prochain cours est adapté.

En fin de formation,

- Un quiz technique est distribué permettant d'évaluer les acquis du stagiaire
- Un questionnaire de satisfaction afin de nous faire part des conditions de formation
- Un support de cours en ligne ou papier est délivré

TARIF

1 800 euros TTC (ce qui inclus : Entretien de positionnement – Assistance administrative – Frais pédagogiques – Préparation et passage des épreuves)

DELAI D'ACCES

Les inscriptions doivent être réalisées au moins deux semaines avant le début de la formation.

CONTACT

E-mail : info.ofap@gmail.com

Tél : 09 88 45 59 34

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

MODALITES D'ACCES :

En distanciel FOAD, le formateur et le(s) stagiaire(s) se connectent via une plateforme de visioconférence (Zoom) et un partage d'écran est mis en place. Cela permet d'effectuer la formation dans les mêmes conditions qu'une formation en présentiel mais s'avère moins éprouvant pour le stagiaire qui peut évoluer dans un environnement connu avec son matériel habituel de travail.

LA CERTIFICATION :

Cette formation prépare à la validation du Bloc 1 : Conduire une politique commerciale, du titre Chargé de gestion commerciale (RNCP34465), Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES.fr.

TAUX D'OBTENTION DES CERTIFICATIONS PREPAPREES

Le taux de réussite au passage des épreuves sur l'ancienne certification était de 100%.

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Agent/responsable de vente, Commercial sédentaire en salon/événement, Chargé(e) d'affaires, Gestionnaire d'un centre de profit.

Contact :

Courrier : 31 Rue Chevalier Paul, 83000 Toulon

E-mail : info.ofap@gmail.com

Tél : 09 88 45 59 34

Document à jour au 12/12/2022

Annexe - Contenu détaillé - Formation FOAD en 10 Parties.

<p>I. INDISPENSABLE POUR BIEN DĀ MARRER</p> <ol style="list-style-type: none">1. Obligatoire pour bLaien dĀmarrer2. Mindset3. Les 5 bases d'un business <p>II. L'OFFRE</p> <ol style="list-style-type: none">1. Produit2. Promesse3. Valeur perou4. Prix <p>III. LE TRAFIC</p> <ol style="list-style-type: none">1. Permission marketing2. Interruption marketing3. Permission advertising <p>IV. L'Ā DUCATION</p> <ol style="list-style-type: none">1. Persuasion vs PrĀ-suasion2. Lead Nurturing3. Āducation en haut de gamme <p>V. LA CONVERSION</p> <ol style="list-style-type: none">1. Les 3 outils de conversion2. Evergreen et lancement	<p>VI. LA FIDĀ LISATION</p> <ol style="list-style-type: none">1. Le pouvoir du SAAV2. 2. Business : Cash-flow VS Valeur3. 3. Coaching et Accompagnement <p>VII. AUTOMATISER SON ACTIVITĀ</p> <ol style="list-style-type: none">1. Offre automatisĀe2. Trafic automatisĀ3. Āducation automatisĀe <p>VIII. CLOSER HAUT DE GAMME</p> <ol style="list-style-type: none">1. Equipements closer pro2. L'attitude3. Rituel de prĀparation <p>IX. PROSPECTION ET ATTRACTIVITĀ</p> <ol style="list-style-type: none">1. Prospection qualitative2. LinkedIn3. Facebook - Instagram4. Liste de noms active " ton rĀseau " <p>X. TECHNIQUE DE VENTE</p> <ol style="list-style-type: none">1. PrĀ-requis2. MĀthode straight line3. PrĀsentation4. Collecte d'informations5. Transition6. Faire offre7. Engagement8. Traitement des objections9. Script de vente
--	---