

LES MODULES DE FORMATIONS COURTES

Les modules de formations courtes sont réalisés en visio conférences avec des supports pédagogiques.

Les avantages des formations à distances :

- ✓ *Un avantage spatial : il n'est plus nécessaire de se déplacer ;*
- ✓ *Une baisse des frais et coûts liés aux déplacements de responsables, commerciaux, etc.*
- ✓ *Un gain de temps considérable pour l'organisation de vos réunions de travail collaboratif;*
- ✓ *Un geste environnemental et moins d'émissions de CO2.*
- ✓ *Des formations concrètes*
- ✓ *Des formations courtes et modulables*
- ✓ *Possibilité de faire financer vos formations*

DETERMINER SON COEUR DE CIBLE

Objectif

Déterminer mon cœur de cible pour obtenir des ventes

Programme

Qui est ma cible de clientèle
Comment réussir à lui faire connaître mes offres

Durée

2 heures

Prix

100 €

REALISER UNE ETUDE DE MARCHÉ

Objectif :

Vérifier que mon offre est en adéquation avec la demande

Programme :

Lors du démarrage de votre activité ou pour le lancement d'un nouveau produit vous avez besoin au préalable de savoir si votre offre est susceptible de plaire. Il est donc important de réaliser une étude de marché.

Cet atelier formation vous permettra :

Élaborer l'écriture de votre étude de marché

Constituer le panel sur qui va porter l'étude

Restituer les informations de manières chiffrées et statistiques

Durée :

4 modules de 2 heures

Prix :

400 €

REALISER UNE CAMPAGNE DE TELEMARKETING

Objectif :

Mettre en place une campagne télémarketing adaptée aux besoins de l'entreprise

Programme :

Constituer un fichier de prospection

Réalisation de la trame d'appel

Mise en place du fichier client

Analyser les résultats

Durée :

4 modules de 2 heures chacun

Prix :

400 €

PRENDRE SES RENDEZ-VOUS COMMERCIAUX

Objectifs :

Acquérir les techniques de base de la prise de rendez-vous

Apprendre à obtenir des rendez-vous commerciaux

Programme :

Se présenter à son interlocuteur

technique d'approche de son interlocuteur

Obtenir un rendez vous

Mise en pratique

Durée :

4 modules de 2 heures chacun

Prix :

400 €

LE MARKETING MULTICANAL

Objectifs :

Comprendre ce qu'est le marketing multi canal

Utiliser les moyens de communication modernes

Choisir ses outils

Programme :

Campagne e-mailing

Télémarketing

Réseau sociaux

Site internet

Mise en pratique

Durée :

5 modules de 2 heures

Prix :

500 €

BUREAUTIQUE EN LIGNE

Objectifs :

Utiliser les moyens de communication et de partage d'information pour votre entreprise

Garder vos renseignements client partout

Programme :

agenda g mail

documents partagés (Google docs et sheets)

Mise en pratique

Durée :

2 modules de 2 heures chacun

Prix :

200 €

CONCRETISER SES RENDEZ-VOUS

Objectif :

Transformer ses rendez vous en vente

Se présenter a ses prospects

Comprendre pourquoi je ne fais pas de vente

Programme :

Se présenter au prospect

Méthode dite de l'entonnoir : Obtenir la vente immédiate

Mise en pratique

Durée :

3 modules de 2 heures

Prix :

300 €

LE FICHER CLIENT

Objectif :

Améliorer et augmenter vos ventes en exploitant votre fichier client

Programme :

Comment exploiter mon fichier client

mettre en place de la qualification de fichier (quand, comment et a quelle rythme)

La relance des devis

La relance des impayés

Durée :

4 ou 5 modules de 2 heures

Prix :

Entre 400 € et 500 €

COACHING INDIVIDUEL

Afin de répondre à vos besoins spécifiques de chef d'entreprise nous vous proposons des formations et des coaching individuels et sur mesure

Objectifs :

Vous accompagnez individuellement sur vos actions commerciales
Augmenter vos points forts
Pointer et améliorer vos points faibles
Vous apportez des solutions concrètes et personnelles
Vous accompagner dans la réalisation de vos actions commerciales

Thèmes pouvant être abordés :

Campagne de prospection
Étude de marché
Obtenir des rendez-vous
Concrétiser vos ventes
Debriefing de vos rendez-vous
Conseils individuels

Tarif :

150 € le module de deux heures

Nos coordonnées :

ESPOIR NATURE
2 rue de la Pier à Nazet
79110 HANC

06 66 11 06 11
E-mail : monpetitjardin17@gmail.com

SIREN 818 354 953
Parution au JO le 16/01/2016