

Elearning @Home

## PROGRAMME DE FORMATION

Gérer et développer son activité commerciale

PRESENTIEL



<b>Objectifs</b>	<p>Développer les compétences essentielles en gestion et en développement d'activité commerciale, afin d'optimiser les ventes,</p> <p>Attirer de nouveaux clients</p> <p>Fidéliser la clientèle existante et de générer une croissance rentable.</p> <p>Mettre en place des stratégies efficaces et s'adapter aux différents profils de clients.</p> <p>Gérer les objections et conclure des ventes avec succès.</p> <p>Acquérir les connaissances nécessaires pour créer une présence en ligne solide grâce à une stratégie digitale performante.</p>
<b>Public</b>	Tout public
<b>Pré requis</b>	Savoir lire, écrire et comprendre le français
<b>Durée</b>	140 heures soit 20 jours
<b>Nombre de stagiaires</b>	12 maximum

<p><b>Programme</b></p>	<p><b>Module 1 : le stagiaire sera capable de mettre en place des stratégies efficaces pour développer son entreprise</b></p> <p><b>Module 2 : le stagiaire sera capable de mettre en place des stratégies de prospection efficaces pour trouver de nouveaux clients.</b></p> <p><b>Module 3 : le stagiaire sera capable de comprendre les différents profils de clients et d'adapter sa communication pour répondre à leurs besoins spécifiques</b></p> <p><b>Module 4 : le stagiaire sera capable d'identifier les besoins du client, d'écouter activement et de développer des arguments convaincants.</b></p> <p><b>Module 5 : le stagiaire sera capable de développer des arguments solides et de convaincre les clients</b></p> <p><b>Module 6 : le stagiaire sera capable de traiter efficacement les objections des clients</b></p> <p><b>Module 7 : le stagiaire sera capable de vaincre les objections liées au prix et de justifier sa valeur.</b></p> <p><b>Module 8 : le stagiaire sera capable d'aider le client à prendre une décision favorable et de conclure l'entretien de vente de manière professionnelle.</b></p> <p><b>Module 9 : le stagiaire sera capable de mettre en place une stratégie digitale pour promouvoir son entreprise et développer sa présence en ligne.</b></p> <p><b>Module 10 : le stagiaire sera capable sera capable de créer et de gérer de manière autonome un site internet professionnel sous WordPress, en comprenant les bases de l'écriture pour le web, du référencement, de la personnalisation, de la construction de pages web avec Elementor, de la mise à jour et de l'évolution du site, et en ayant un site internet complet Intégrant tous les éléments essentiels, y compris la présentation de l'entreprise, la description des services/produits, les avis Google Business Profile, la FAQ, la page de contact, le système de gestion des cookies, et les mentions légales obligatoires</b></p>
<p><b>Modalités pédagogiques</b></p>	<p><b>Méthodes active et participative 70% théorie 30% pratique</b></p>

<b>Modalités d'inscription, d'accès</b>	<b>Un entretien vous sera proposé pour étudier vos besoins et vous faire une proposition adaptée, délai d'accès sous 48 heures sous réserve de disponibilité de notre équipe.</b>
<b>Formateur</b>	<b>Formateur référencé pour : Sa compétence pédagogique Son expertise dans la stratégie commerciale et le développement</b>
<b>Suivi et Evaluation</b>	<b>Feuille d'émargement par demi-journée contresignée par le formateur</b> <b>• Questionnaire d'évaluation de satisfaction des stagiaires à la fin de la formation</b>
<b>Validation et / ou certification</b>	<b>Attestation de suivi de formation de compétences</b>
<b>Accessibilité aux PSH</b>	<b>Des solutions d'aménagement et d'accompagnement peuvent vous être proposées</b> <b>Contactez- nous</b>
<b>Tarif</b>	<b>Devis sur mesure adapté à votre besoin et nombres de salariés</b>
<b>Contact et informations du centre</b>	<b>SAS ELEARNING AT HOME</b> <b>SIREN : 911 594 927 R.C.S. Lyon</b> <b>4 RUE DE LA REPUBLIQUE 69001 LYON-</b> <b>APE: 8559A – N° TVA: FR64911594927 – NDA: 84692153269</b> <b>Mail : 3learningathome@gmail.com</b> <b>Tél : 06 32 68 02 06 / 07 51 67 66 82</b>