

# PROGRAMME

## | DÉTAIL DES MODULES

### MODULE 1 | Vendre grâce aux réseaux sociaux

---

Panorama des réseaux sociaux :

- Les fondamentaux
- Optimiser son profil
- Créer un profil efficace et attractif
- Présenter efficacement mon offre
- Les bonnes pratiques pour gagner en visibilité
- Développer et animer mon réseau professionnel
- Définir mon plan d'action individuel

### MODULE 2 | Pitcher mes idées et convaincre à l'oral

---

- Préparer un rendez-vous téléphonique d façon détaillée
- Créer et adapter mes scénarios d'appels en fonction de mes objectifs
- L'analyse du couple émetteur/récepteur : verbal et non verbal
- Simulations d'appels et débriefing
- Identifier mes ressources oratoires et mes axes de progrès
- Présentation de proposition devant un groupe
- Le pouvoir de conviction
- Définir mon plan d'action individuel
- Les pistes pour comprendre son environnement et identifier ses besoins
- Les principales qualités d'un bon vendeur

### MODULE 3 | Conclure une vente et fidéliser son client idéal

---

- Les questions pour remporter l'adhésion
- Créer ma proposition commerciale pour éviter les dérives
- Identifier les objectifs et besoins du client en fonction des situations courantes
- Comment répondre à une objection et/ou un conflit

# MODALITÉS

## PÉDAGOGIQUES ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Evaluation des besoins et du profil du participant
- ▶ Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- ▶ Cas pratiques
- ▶ Questionnaire et exercices
- ▶ Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- ▶ Retours d'expériences
- ▶ Séquences pédagogiques regroupées en différents modules

### MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ▶ QCM/Quizz
- ▶ Grille d'évaluation
- ▶ Travaux pratiques
- ▶ Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- ▶ Échange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone (groupe Whatsapp) et mail

### MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

#### SUIVI DE L'EXÉCUTION

- ▶ Feuilles de présences signées des participants et du formateur par session de formation.
- ▶ Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

#### APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- ▶ Recueil individuel des attentes du stagiaire
- ▶ Questionnaire d'évaluation initial des acquis en début et en fin de formation
- ▶ Évaluation des acquis durant la session (soit par un questionnaire d'évaluation soit par des productions des stagiaires demandées à la demande des formateurs)
- ▶ Remise d'une attestation de fin de formation
- ▶ Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation