

PROGRAMME DE FORMATION
« Développer sa stratégie marketing et commerciale »

Objectifs de la formation

- Définir son positionnement
- Définir sa stratégie commerciale
- Mettre en place des actions pour développer sa stratégie marketing et commerciale

Prérequis : Non.

Délai d'accès : 8 jours

Lieu de la formation : A distance – Par visio-conférence avec le formateur (Logiciel Zoom)

Tarif : 300€

Résultats attendus de la formation

Acquérir de nouvelles compétences en marketing et commerciale afin d'avoir sa propre stratégie et augmenter son chiffre d'affaires.

Type de parcours de formation : Individualisé

Durée et dates : 15 heures - entrée et sortie permanente

Profils des stagiaires : Tout public.

Équipe pédagogique : Formateur : HINDE HASNAOUI – Diplômé d'un Master Sciences de l'éducation, Responsable de formation et intervenant en organisation- 3 ans d'expérience dans la formation et la pédagogie. 3 ans d'expérience en tant que gérante d'une entreprise

Informations pratiques

Contact du centre de formation :

Responsable pédagogique : HINDE HASNAOUI – 06 01 30 56 71-Mail : hasnaoui.hinde@gmail.com

Formateur : HINDE HASNAOUI – 06 01 30 56 71-Mail : hasnaoui.hinde@gmail.com

Accessibilité

Les personnes à mobilité réduite peuvent suivre la formation à distance. - Toutes les personnes en situation d'handicap peuvent prendre directement contact avec le centre de formation afin d'analyser son besoin. Chaque situation est étudiée au cas par cas afin de mettre en place les dispositions nécessaires. Nous laissons la possibilité à chaque stagiaire de nous faire part de leur(s) besoin(s) spécifiques avant l'inscription en formation par le biais du formulaire envoyé par mail.

Moyens pédagogiques et techniques

Formation à distance avec une mise en situation et des quiz en fin de chaque module.

Un test de positionnement ainsi qu'une analyse des besoins seront réalisés en amont de la formation. Mise à disposition des supports dans un drive. Apport du formateur après la formation si nécessaire par email.

L'accès de la formation sera communiqué au stagiaire au plus tard 7 jours avant le début de la formation.

En cas de dysfonctionnement les réclamations peuvent être envoyées par e-mail à hasnaoui.hinde@gmail.com

Évaluation des besoins et du profil du participant

- Apport théorique sous format pdf (pour les sessions en distanciel le support sera transmis dans un google DRIVE)
- Présentation de support de cours
- Cas pratiques
- Session de Questions/Réponses
- Tests de contrôle de connaissance sous forme de QCM

Moyens techniques :

1. Plateforme de Conférence en Ligne (Zoom) :

- Utilisation de la plateforme Zoom pour les sessions de formation en ligne.

2. Documents et Ressources Partagés sur Google Drive :

- Création d'un espace dédié sur Google Drive pour stocker et partager des documents de formation.
- Documents inclus : présentations PowerPoint, documents PDF et autres ressources pédagogiques.

Accès aux modules via Google Classroom : tous les documents des modules (en format PDF) seront mis à disposition directement sur la plateforme Google Classroom

3. Sessions d'Assistance Technique :

- Le stagiaire bénéficie d'une assistance technique pour résoudre rapidement les problèmes liés à l'accès à Zoom, Google Drive ou d'autres aspects techniques en nous écrivant sur whatsapp ou par mail

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

Suivi de l'exécution :

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.

Émargements et/ou relevé de connexion signés par un représentant de l'organisme de formation et le

HINDE HASNAOUI
21 Impasse Pierre Louvet
69400 Ville franche-Sur-Soane
Tel : 06 01 30 56 71
Mail : hasnaoui.hinde@gmail.com

stagiaire indiquant :

La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme.

Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation.

Appréciation des résultats :

Évaluation continue durant la session sous forme de QCM

Remise d'une attestation de fin de formation

Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation

- Évaluation des connaissances en début de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via un QCM à la fin de chaque module)
- Bilan individuel et questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Contenu de la formation

- **MODULE 1 : VALIDER SON POSITIONNEMENT ET SA NICHE – 3 heures**

- 1.1 IDENTIFIER SA NICHE ET SE DIFFERENCIER
- 1.2 CREER UNE PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE (UVP)
- 1.3 POSITIONNER SON OFFRE DANS LE MARCHE

- **Module 2 : DEVELOPPER UNE STRATEGIE MARKETING EFFICACE – 6 heures**

- 2.1 LE MARKETING DIGITAL
- 2.2 UTILISER LES RESEAUX SOCIAUX POUR ATTIRER DES CLIENTS
- 2.4 LANCER ET GERER DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES
- 2.5 PARTICIPER A DES EVENEMENTS ET SALONS

- **Module 3 : TECHNIQUES DE VENTE ET STRATEGIES DE CONVERSION – 6 heures**

- 3.1 CREER UN PARCOURS CLIENT EFFICACE
- 3.2 LA VENTE CONSULTATIVE
- 3.3 STRATEGIES DE CONVERSION EN LIGNE
- 3.4 GESTION DES OBJECTIONS ET CONCLUSION DES VENTES