

Comment recruter votre prochain commercial ?



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CIAL

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Définir le profil commercial correspondant à leur besoin
- Communiquer pour capter les bons candidats
- Evaluer les candidats de manière optimale

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise / manager étant amené à recruter un ou plusieurs commerciaux.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A/ Identifier les enjeux de l'entreprise de recruter des commerciaux

- Déterminer les difficultés de recrutement
- Identifier les missions du commercial et les particularités de cette fonction
- Définir le profil de poste

B/ Bâtir une stratégie de recherche adaptée

- Rédiger une annonce attractive
- Définir les supports de diffusion

C/ Maîtriser les techniques d'entretien pour mieux évaluer les candidats

- Déterminer le format et la typologie d'entretien
- Structurer son entretien avec la méthode STARS
- S'entraîner à la méthodologie



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Comment rédiger une fiche de poste efficace ?



7 heures + FOAD

Référence : EXP_FP

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Elaborer les fiches de poste de l'entreprise de manière optimale

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise / manager étant amené à recruter.

Pré-requis

Connaissance de l'outil informatique.

Programme

A/ Définir les usages de la fiche de poste

- Déterminer l'utilité de la fiche de poste
- Repérer les items qui composent la fiche de poste

B/ Recueillir les informations nécessaires à la complétion du document

- Définir les interlocuteurs et assurer un rôle de conseil
- Identifier les sources externes d'information métier
- Analyser l'existant et préparer les informations à récolter

C/ Compléter les rubriques essentielles à une fiche de poste

- Lister les questions à poser
- Rédiger de façon lisible et compréhensible les missions
- Identifier le profil requis



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Assurer une intégration réussie



7 heures + FOAD

Référence : EXP_INT

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Identifier les enjeux de la période d'essai
- Accompagner la prise de poste des nouvelles recrues

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise / manager étant amené à recruter.

Pré-requis

Cette formation nécessite des bases en management.

Programme

A/ Préparer l'avant prise de poste

- Définir les enjeux de l'intégration et les acteurs à mobiliser
- Communiquer en interne et en externe
- Organiser l'arrivée du salarié
- Elaborer un programme d'intégration

B/ Informer sur le cadre légal de la période d'essai

- Déterminer le cadre juridique
- Définir les enjeux pour le salarié et l'employeur

C/ Accompagner pour une prise de fonction optimale

- Déterminer les objectifs d'évaluation
- Définir des indicateurs de performance et les analyser
- Se positionner en tant que manager
- Réaliser l'entretien de fin de période d'essai



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Les bases du droit du travail et de la non-discrimination



7 heures + FOAD

Référence : EXP_DISCRI

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les critères de non-discrimination
- Appréhender les principes fondamentaux du droit du travail

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise / manager étant amené à recruter.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A/ Les bases du droit du travail

- Identifier les textes de références : la Loi, les conventions collectives, ...
- Distinguer les différentes typologies de contrat de travail et leurs limites
- Procédure de modification d'un contrat de travail
- Organiser le temps de travail
- Temps plein, temps partiel, travail effectif, durée maximale de travail, pause, repos, congés, heures supplémentaires / complémentaires, ...

B/ Discrimination : Formation obligatoire mais pas que...

- Focus sur la loi Egalité et Citoyenneté
- Comprendre les intérêts de cette Loi et ses effets
- Recruter sans discriminer : les 24 critères
- Les risques et les bonnes pratiques à adopter
- Sécuriser les outils de recrutement



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant
Inter (entreprise) : 500€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Mener un entretien efficace : Quelles clés pour réussir son entretien de recrutement ?



7 heures + FOAD

Référence : EXP_ENTRT

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Pratiquer de manière optimale l'entretien de recrutement
- Identifier les étapes constitutives de l'entretien
- Maîtriser les techniques de questionnement

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise / manager étant amené à recruter un ou plusieurs commerciaux.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

A/ Identifier les différentes formes d'entretien

- Connaître les différents formats pour recruter
- Distinguer les typologies d'entretiens
- Déterminer les étapes clés d'un entretien

B/ Appliquer une méthode d'entretien

- Maîtriser les techniques de questionnement
- Distinguer faits, opinions, sentiments dans un échange avec un candidat
- Organiser les informations à recueillir en s'appuyant sur la méthode S.T.A.R.S
- Assurer une prise de note efficace

C/ Adopter la bonne attitude en entretien

- Adapter sa posture de recruteur
- S'appuyer sur les techniques de communication interpersonnelle



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quiz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quiz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

S'initier au CEP : pratique et posture



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CEP

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Adopter la bonne posture d'accompagnement

Public

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant se professionnaliser sur le poste de conseiller en évolution professionnelle..

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

- Les missions du conseiller en évolution professionnelle
- La conduite d'entretien
- La posture d'accompagnateur



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Comment choisir entre CDD et Intérim ?



7 heures + FOAD

Référence : EXP_INTERIM

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Maîtriser les particularités du Travail Temporaire
- Être l'interface des agences de Travail Temporaire dans son entreprise

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise et collaborateur devant traiter avec une entreprise de Travail Temporaire.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

Séquence 1 :

- Définition de l'activité travail temporaire
- Contrats et cas de recours

Séquence 2 :

- Les règles régissant les contrats
- Les principaux textes relatifs au droit du Travail Temporaire

Séquence 3 :

- Retour d'expérience



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Se former au management



7 heures + FOAD

Référence : EXP_MNGT

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Mieux comprendre leur style managérial
- Adapter leur posture et leurs pratiques face à leurs équipes

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise et manager étant amené à encadrer un ou plusieurs collaborateurs.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

Séquence 1 :

- Identifier son style de management
- Identifier ses pratiques managériales

Séquence 2 :

- Savoir poser ses actes de management

Séquence 3 :

- Se positionner dans sa fonction
- Identifier les rôles et missions de son équipe
- Accompagner son équipe : animer et déléguer

Séquence 4 :

- Motiver ses collaborateurs

Séquence 5 :

- Évaluer les situations difficiles et intervenir efficacement
- Travailler la posture du manager en situation de conflit



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quiz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quiz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Comment réussir ses entretiens annuels en 5 étapes ?



7 heures + FOAD

Référence : EXP_ENTANN

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Préparer et mener un entretien annuel

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise et manager étant amené à conduire des entretiens annuels.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

Séquence 1 :

- Définition et utilité de l'entretien annuel
- La préparation

Séquence 2 :

- Les phases de l'entretien annuel
- Adapter sa posture et sa communication

Séquence 3 :

- Retour d'expérience



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quiz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quiz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Comment conduire l'entretien professionnel ?



7 heures + FOAD

Référence : EXP_ENTPRO

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Préparer et mener un entretien professionnel

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise et manager étant amené à conduire des entretiens professionnels.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

Séquence 1 :

- Définition et utilité de l'entretien professionnel
- La préparation

Séquence 2 :

- Les phases de l'entretien professionnel
- Adapter sa posture et sa communication

Séquence 3 :

- Retour d'expérience



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

S'initier au management interculturel



7 heures + FOAD

Référence : EXP_MNGTCT

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants disposeront des outils nécessaires à un management interculturel réussi.

Public

Cette formation s'adresse à tout manager ou responsable RH souhaitant intégrer un talent étranger.

Pré-requis

Avoir a minima une première expérience en management d'équipe.

Programme

A/ Communiquer avec son équipe (en FOAD)

1 - Appréhender les différentes cultures et comportements

- Distinguer les 7 modèles de cultures
- Identifier les facteurs de différenciations culturelles selon les pays : relation hiérarchique
- Les quatres axes de Geert Hofstede, fondateur du management interculturel

2 - Clarifier la communication interculturelle

- Qu'est-ce que la communication interculturelle ?
- L'influence selon les différents modes de culture
- Communiquer efficacement avec l'écoute active

B/ Manager son équipe

1 - Rôle et missions du manager

- Les 6 domaines du management
- Les besoins fondamentaux de son équipe auxquels il faut répondre

2 - Se positionner dans son équipe et s'affirmer dans son rôle de manager

- Quel style de manager êtes-vous ?
- Souder et mobiliser son équipe
- Féliciter et encourager
- Gérer les tensions
- La médiation interculturelle
- Les moyens de la reconnaissance selon les cultures
- Comment exprimer son désaccord (la méthode DESC) ?

C/ Gérer et organiser

1 - Gérer et organiser l'équipe

- Organiser et optimiser le temps de travail en considérant les influences culturelles
- Travailler en remote : solutions et contraintes
- Fixer des objectifs (la méthode SMART)
- Motiver au quotidien

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant
Inter (entreprise) : 500€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Prendre la parole en public



7 heures

Référence : EXP_PAROL

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de maîtriser les techniques pour une prise de parole en public réussie.

Public

Cette formation s'adresse à toute personne devant prendre la parole dans toutes circonstances (réunion, jury, séminaire, etc.).

Pré-requis

Cette formation nécessite de connaître les outils support de présentation tels que PowerPoint, Prezi, etc.

Programme

A/ Assurer une communication efficace

- S'approprier les principes de communication
- Préparer ses interventions avec efficacité
- Structurer et dynamiser son discours
- Capturer l'attention de son auditoire
- > Travailler sa scansion

B/ Maîtriser les techniques de prise de parole

- Apprivoiser sa peur de l'auditoire
- Réguler sa respiration pour cadencer son débit
- Maîtriser son élocution
- Contrôler sa posture, sa gestuelle et son déplacement



Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant

Inter (entreprise) : 500€ par participant

Individuel (session garantie) : 1 050€

Intra : sur devis

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Ateliers de mises en situation
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages
- Fun quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages

Formation pour les créateurs d'entreprises



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CREA1

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants les participants seront capables de :

- Découvrir les étapes de la création d'entreprise
- Appréhender la posture d'un entrepreneur
- Modéliser un projet de création d'entreprise
- Faciliter le financement du projet

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...).

Programme

A/ De l'idée au business model validé

- L'idée et l'équipe
- La définition d'un business model cohérent par rapport aux objectifs
- La concurrence

B/ La stratégie marketing et commerciale

- La politique d'offre
- La politique de prix
- La stratégie commerciale
- La stratégie de communication
- La stratégie de distribution
- L'évaluation des ventes prévisionnelles du projet
- Le business plan

C/ La stratégie financière

- Le plan de financement

D/ La stratégie juridique, fiscale, sociale

- Noms et marques

E/ Les indicateurs de pilotage

- Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents

- L'utilisation du numérique & du CRM pour gérer et développer son entreprise

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant
Inter (entreprise) : 500€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Quizz de démarrage de module : appréciation du niveau global
- Quizz de fin de formation : évaluation des apprentissages
- Mises en situation et jeux de rôles en sous-groupes
- Exercices individuels
- Exercices collectifs : construction d'outils en sous-groupes
- Partage des retours d'expériences des participants : brainstorming, discussions et témoignages

Formation pour les créateurs d'entreprises

Module 1



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CREA1.1

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants les participants seront capables de :

- Découvrir les étapes de la création d'entreprise
- Appréhender la posture d'un entrepreneur
- Modéliser un projet de création d'entreprise

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...).

Programme

A/ De l'idée au business model validé

- Élaborer mon projet d'entreprise
 - Les étapes de modélisation du projet
- Choisir le bon statut
 - Le panorama des options entrepreneuriales
- Etudier la concurrence
 - L'élaboration d'un SWOT (projet, marché, etc.)
- Définir un business model cohérent par rapport aux objectifs
 - La validation économique de l'opportunité d'affaire

B/ Appréhender la posture d'un entrepreneur

- Apprécier les différentes facettes de l'entrepreneur
- Travailler seul ou en équipe

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant
Inter (entreprise) : 500€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exercices individuels et collectifs
- Partage des retours d'expériences des participants et du formateur
- Quizz de fin de formation

Formation pour les créateurs d'entreprises

Module 2



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CREA1.2

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants les participants seront capables de :

- Faciliter le financement du projet

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...).

Programme

Piloter son entreprise

- Échafauder sa stratégie financière
 - Le business plan : les chiffres (CA et charges) et sa rentabilité
 - Le BFR
 - Les tableaux de bord de suivi d'activité
 - Les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et les choix à arbitrer par le porteur de projet (achat, location / neuf, occasion...)
- Définir sa stratégie juridique
 - Les noms et marques
 - Les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
 - Les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et les principales obligations de ces documents

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant
Inter (entreprise) : 500€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exercices individuels et collectifs
- Partage des retours d'expériences des participants et du formateur
- Quizz de fin de formation

Formation pour les créateurs d'entreprises

Module 3



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CREA1.3

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants les participants seront capables de :

- S'appuyer sur des indicateurs pour piloter son entreprise
- Réussir la vente de ses produits et/ou services

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...).

Programme

Élaborer sa stratégie commerciale

- Définir sa stratégie marketing et commerciale
 - Le ciblage : les attentes actuelles des clients
 - Les aspects marketing > 4P, SONCASE, CABE
- Construire son plan d'actions commerciales
 - L'état des lieux de son portefeuille : clients et prospects ?
 - Les réseaux sociaux pour se faire connaître ou prospecter
- Mener l'entretien de vente en face-à-face en 6 étapes
 - La préparation des visites
 - La prise de contact avec le client, le prospect
 - Les besoins et attentes du client
 - L'argumentation
 - Les objections à la vente
 - La conclusion de la vente
- S'appuyer sur des outils adaptés tel que le CRM
 - Le panorama des principaux outils du marché

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant
Inter (entreprise) : 500€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exercices individuels et collectifs
- Partage des retours d'expériences des participants et du formateur
- Quizz de fin de formation

Formation pour les créateurs d'entreprises

Module 4



7 heures + FOAD

Référence : EXP_CREA1.4

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants les participants seront capables de :

- Communiquer pour se faire connaître

Public

Cette formation s'adresse à toute personne envisageant de créer une entreprise, quel que soit l'état d'avancement de son projet.

Pré-requis

Savoir lire, écrire, compter, connaître les règles de calculs de base (calculer un pourcentage, faire une règle de trois, ...).

Programme

Façonner sa stratégie de communication

- Promouvoir sa nouvelle identité professionnelle
 - La rédaction de son profil pour son site internet
 - L'élaboration d'un profil attractif pour les réseaux sociaux professionnels
- Construire son plan de communication
 - Les actions de communication à mettre en place
 - La stratégie de communication : rétro-planning et budget
- Mobiliser le bon message pour se faire connaître

Tarif tout public (prix hors taxes, déjeuner non compris)

Inter (particulier) : 350€ par participant
Inter (entreprise) : 500€ par participant
Individuel (session garantie) : 1 050€
Intra : sur devis

Capacités

Minimum 4 stagiaires

Maximum 10 stagiaires

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exercices individuels et collectifs
- Partage des retours d'expériences des participants et du formateur
- Quizz de fin de formation