

PROGRAMME DE FORMATION

CONQUERIR DES CLIENTS POUR LANCER SON ENTREPRISE

LSG-CLSE-2021

Formateur :

Serge Navarro, Créateur et dirigeant de LSG CONSULTING (la stratégie gagnante)

Public :

Toute personne en création d'entreprise ou qui souhaite acquérir des techniques et des méthodes pour développer son portefeuille client

Nombre de participants :

8 participants maximum

Niveau de connaissances préalables requis :

aucuns

Modalités et délais d'accès :

La formation démarre à la signature de la convention et les dates sont convenus en accord avec le client

Objectifs de la formation :

Au terme de la formation, les participants auront pu prendre conscience de la posture du commercial et d'identifier ses points forts personnels et axes de progression.

Comment développer la vente de ses produits et services afin d'augmenter le CA et la fidélisation de ses clients.

Définir une stratégie de communication en utilisant les réseaux sociaux.

Pour tirer le meilleur de LinkedIn ce réseau social devenu incontournable dans le domaine professionnel, il est important de connaître parfaitement l'outil et de savoir comment l'utiliser pour arriver à atteindre ses objectifs.

Bâtir une stratégie de prospection adaptée à chacune de ses cibles est primordial pour conquérir des clients et lancer son entreprise.

- Réussir sa stratégie commerciale
- Maîtriser et appliquer les techniques de vente et de négociation pour son développement commercial (produits ou services)
- Savoir bien se présenter et valoriser son offre auprès des différents partenaires
- Maîtriser les techniques de communication
- Déterminer ses cibles, sa stratégie d'approche et d'accroche par le biais des réseaux sociaux
- Savoir construire et optimiser son image professionnelle sur LinkedIn
- Connaître les spécificités de la plateforme et ses fonctionnalités
- Savoir développer son réseau et acquérir de nouveaux abonnés
- Utiliser LinkedIn pour trouver des prospects et les convertir en client

Évaluation de la formation pour les stagiaires Test

Évaluation de la session de formation par les stagiaires

Modalité pédagogique : Formation en présentiel

Méthode pédagogique :

Alternance d'approche théorique, d'échanges et d'exercices pratiques

60% du temps est consacré à des travaux dirigés et des travaux pratiques

Un support de cours sera remis à chaque participant

La formation se termine par un contrôle des acquis

Modalités d'évaluations / Attestation des acquis de la formation :

- Évaluation par questionnaire (quiz) par rapport à l'atteinte des objectifs

(Quiz de 10 questions, obtenir 7 réponses justes pour obtenir la validation des acquis de la formation (70%))

- Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction par questionnaire

- Évaluation à froid pour les entreprises/Financiers

Durée : 14 heures 2 jours de 7 heures

Tarif : Nous contacter

Accessibilité aux personnes handicapées : En fonction du handicap du stagiaire nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé)

