



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra/ Inter  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et direction



## Mise en pratique

Élaboration d'un pitch client et réalisation  
d'un tournage pour un projet digital



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée



## Vidéos disponibles & elearning

- Construire un Argumentaire de Vente Efficace



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Objectifs

- Susciter la confiance de vos clients
- Créer vos argumentaires
- Développer votre communication verbale et non verbale
- Construire vos pitchs pour mieux communiquer en ligne



## Programme

- Prise en main de Sales Navigator
- Détermination de votre cible
- Création de vos bases de données de prospection
- Élaboration d'une stratégie de prospection via Sales Navigator
- Installation de plugins complémentaires pour optimiser votre productivité



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session