




 <p>DURÉE 1 jour 7h</p>	 <p>FORMAT Intra/ Inter Visio Présentiel</p>	 <p>PRÉREQUIS Aucun</p>	 <p>ÉQUIPEMENT Ordinateur</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

 <p>DÉLAIS D'ACCÈS</p> <p>Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.</p>	 <p>ACCESSIBILITÉ</p> <p>Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



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 pitches 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