
Programme de Formation

Formation LinkedIn Marketing B2B - Prospecter et Vendre

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

Profilconcernés :

Responsables marketing, chargés de communication, community managers, responsables e-commerce, dirigeants de PME, entrepreneurs, toute personne impliquée dans la stratégie digitale. Cette formation s'adresse à vous si :

- Vous devez développer la présence en ligne de votre organisation
- Vous souhaitez maîtriser les leviers du marketing digital
- Vous voulez optimiser vos campagnes publicitaires
- Vous cherchez à mesurer le ROI de vos actions digitales



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente
- Identifier les besoins du client
- Construire un argumentaire personnalisé
- Traiter les objections
- Conclure et fidéliser



Description

Module 1 : Fondamentaux de la vente

Durée : 3h

Objectif opérationnel : À l'issue de ce module, vous serez en mesure d'identifier les concepts fondamentaux et de comprendre le cadre de référence applicable à votre contexte professionnel.

Contenu :

- Fondamentaux de la vente
- Les étapes de l'entretien
- Préparer son entretien
- La prise de contact
- Exercice : simuler des contacts

Mise en pratique : Exercices d'application sur des cas concrets
Livable : Support de formation complet

Module 2 : Découvrir les besoins

Durée : 2h



Objectif opérationnel : À l'issue de ce module, vous maîtriserez la méthodologie et serez capable de l'appliquer dans votre environnement professionnel.

Contenu :

- Découvrir les besoins
- L'art du questionnement
- La méthode SONCAS
- L'écoute active
- Atelier découverte

Mise en pratique : Études de cas en sous-groupes
Livable : Fiches mémo

Module 3 : Synthèse et plan d'action

Durée : 2h

Objectif opérationnel : Consolider l'ensemble des acquis et définir les actions concrètes à mettre en œuvre dès votre retour en poste.

Contenu :

- Synthèse des points clés de la formation
- Retours d'expérience et échanges entre participants
- Questions/réponses avec le formateur
- Construction du plan d'action individuel
- Évaluation des acquis

Mise en pratique : Élaboration de votre plan d'action personnalisé avec identification des priorités et des échéances.

Livable : Plan d'action formalisé avec objectifs SMART et calendrier de mise en œuvre



Prérequis

Être à l'aise avec la navigation internet et les réseaux sociaux.



Modalités pédagogiques

Pédagogie active alternant apports méthodologiques et exercices pratiques. Études de cas et mises en situation. Échanges et retours d'expérience. Support de cours fourni.



Moyens et supports pédagogiques

Salle de formation équipée. Support de cours. Matériel pédagogique adapté.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Évaluation des acquis (exercices, quiz)
- Mise en situation pratique
- Évaluation de satisfaction
- Attestation de fin de formation



Informations sur l'admission

Inscription jusqu'à 14 jours avant le début. Délai : 2 à 4 semaines.



Informations sur l'accessibilité

Formation accessible aux PSH. Contact référent handicap : referent.handicap@akademiaformation.com