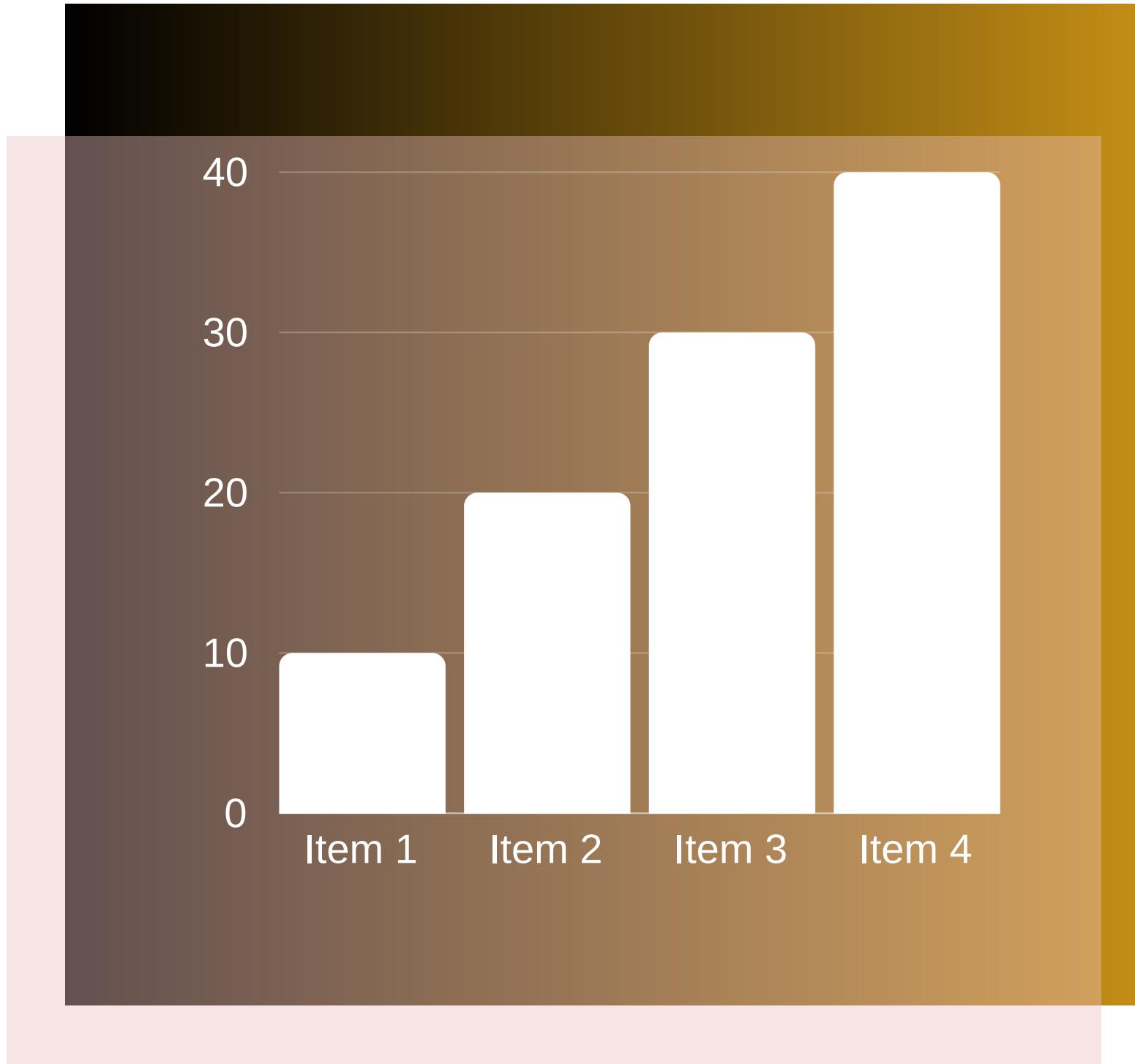


# *12. VENTE MARKETING DIGITAL*



# LE STORY TELLING

## 12. VENTE MARKETING DIGITAL

Explorez le pouvoir du storytelling dans le marketing à travers notre cours.  
Maîtrisez la boîte à outils du marketing narratif, apprenez les notions essentielles de la narration, perfectionnez votre communication client, et développez une histoire captivante pour affiner votre marque.

**Objectifs pédagogiques**  
**Acquérir les compétences de base du marketing narratif.**  
**Maîtriser les outils pratiques du storytelling en marketing.**  
**Développer des compétences de communication efficace avec les clients.**  
**Créer et peaufiner une histoire captivante pour renforcer la marque.**

Niveau Initiation  
Tous publics  
50 min environ  
Aucun prérequis  
Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

## LE STORY TELLING

# ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles**



## FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

## PROGRAMME

1. Aperçu du cours
2. Boîte à outils du marketing narratif
3. Notions essentielles sur la narration
4. Communiquer avec les clients
5. Peaufiner votre marque
6. Bâtir votre histoire
7. Peaufiner votre histoire

# SURMONTER LES OBJECTIONS

## 12. VENTE MARKETING DIGITAL

Cette formation dynamique "Surmonter les objections" vise à renforcer vos compétences en communication, à anticiper et traiter efficacement les objections clients, ainsi qu'à conclure avec succès vos ventes en identifiant les signaux d'achat. Un programme essentiel pour maximiser votre impact commercial.

**Objectifs pédagogiques :** **Maîtriser les techniques pour anticiper et surmonter les objections clients.**  
**Développer des compétences en communication pour renforcer la crédibilité. Acquérir des outils pour traiter efficacement les réclamations des clients.**  
**Savoir conclure une vente en identifiant les signaux d'achat.**

Niveau Initiation  
Tous publics  
45 min environ  
Aucun prérequis  
Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

## SURMONTER LES OBJECTIONS

## ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles**



## FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

## PROGRAMME

- Aperçu du cours
- Renforcer sa crédibilité
- Connaître la concurrence
- Acquérir des compétences essentielles en communication
- Développer des compétences en observation
- Connaitre les réclamations des clients
- Surmonter les objections
- Traiter les objections
- Répondre aux problèmes de prix
- Comment le travail d'équipe peut-il vous aider
- Comment reconnaître les signaux d'achat
- Conclure la vente

# FORMATION EMAIL MARKETING

## MARKETING DIGITAL

Le marketing par courriel, aussi appelé Emailing, existera toujours. Il est essentiel pour les spécialistes du marketing, ainsi que les gérants de petites entreprises, les coachs, les consultants. Dans ce cours, vous apprendrez l'essentiel de la planification, de la création, et de la réalisation de campagnes de marketing par courriel réussies.

### Objectifs pédagogiques

**Entrer en contact avec un plus grand nombre de contacts et prospects. Accroître l'influence et la portée d'une entreprise**  
**Analyser les différentes applications du marketing par courriel** **Sélectionner une stratégie de campagne**  
**Appliquer une stratégie définie**  
**Suivre et analyser les résultats d'une campagne d'emailing.**

Niveau Initiation  
Tous publics  
gh environ  
Aucun prérequis  
Sans audio description  
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

# **FORMATION EMAIL MARKETING**

# **MARKETING DIGITAL**

# **ACCESSIBILITE**

**Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles**



## **FORMATEUR(ICE) :**

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

## **PROGRAMME**

1. Introduction
2. Effectuer les paramétrages techniques
3. Entretenir une base de données email
4. Rédiger ses emails
5. Maîtriser les 3 types d'emailing
6. Conclusion

# VENTE ET RELATION CLIENT

## MARKETING DIGITAL

Découvrez les techniques essentielles de vente et de relation client. De l'introduction à la conclusion, cette formation offre un parcours complet pour optimiser vos performances commerciales et développer des relations clients durables.

### Objectifs pédagogiques

**Maîtriser l'introduction, la communication, et la présentation de l'offre. Savoir traiter les objections et conclure efficacement. Développer une meilleure connaissance de soi et de son client Mener une négociation commerciale réussie. Améliorer la qualité de l'accueil téléphonique et conclure de manière positive.**

Niveau Initiation

Tous publics

3h environ

Aucun prérequis

Sans audio description  
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

# VENTE ET RELATION CLIENT

# MARKETING DIGITAL

# ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles**



## FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

## PROGRAMME

- Introduction technique de vente
- La première impression
- La communication est une arme
- Présenter son offre
- Traiter les objections
- La conclusion - le jugement affectif
- Se connaître soi et son client
- Communication
- Introduction négociation commerciale
- L'art de négocier
- Se préparer
- Conduire la négociation
- Traiter l'objection
- Conclure
- Accueil au tel
- Conclusion générale

# GENERER DES LEADS

## MARKETING DIGITAL

Cette formation sur la génération de leads offre une approche complète, de la compréhension des principes fondamentaux à la maîtrise de techniques avancées telles que le réseautage et la participation à des salons professionnels. Avec des exercices pratiques et des conseils stratégiques, les participants seront prêts à optimiser leur prospection et à dépasser les attentes.

Niveau Initiation  
Tous publics  
1h environ  
Aucun prérequis  
Sans audio description ni sous-titrage

### Objectifs pédagogiques

**Comprendre les principes fondamentaux de la génération de leads. Maîtriser les techniques de ciblage de marché pour une prospection efficace. Développer des compétences en fixation d'objectifs pour optimiser les résultats. Acquérir des stratégies pratiques pour réseauter dans le contexte de la génération de leads.**

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

# GENERER DES LEADS MARKETING DIGITAL ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles**



## FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

## PROGRAMME

1. Exercice préparatoire
2. Cibler votre marché
3. Le tableau de bord des clients éventuels
4. Fixer des objectifs
5. Réseautage
6. Parler en public
7. Salons professionnels
8. Regagner des comptes perdus
9. Réchauffer le démarchage
10. La règle 80 - 20
11. Ce n'est pas seulement un jeu de chiffres
12. Aller au-delà des attentes

# FORMER UN CALL CENTER

## MARKETING DIGITAL

Le marketing par courriel, aussi appelé Emailing, existera toujours. Il est essentiel pour les spécialistes du marketing, ainsi que les gérants de petites entreprises, les coachs, les consultants... Dans ce cours, vous apprendrez l'essentiel de la planification, de la création, et de la réalisation de campagnes de marketing par courriel réussies.

### Objectifs pédagogiques

**Entrer en contact avec un plus grand nombre de contacts et prospects Accroître l'influence et la portée d'une entreprise Analyser les différentes applications du marketing par courriel Sélectionner une stratégie de campagne Appliquer une stratégie définie Suivre et analyser les résultats d'une campagne d'emailing.**

Niveau Initiation

Tous publics

1h environ

Aucun prérequis

Sans audio description  
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

# **FORMER UN CALL CENTER**

# **MARKETING DIGITAL**

# **ACCESSIBILITE**

**Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles**



## **FORMATEUR(ICE) :**

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

## **PROGRAMME**

- 1. Cibler votre marché**
- 2. Le tableau de bord des clients éventuels**
- 3. Fixer des objectifs**
- 4. Réseautage**
- 5. Parler en public**
- 6. Salons professionnels**
- 7. Regagner des comptes perdus**
- 8. Réchauffer le démarchage**
- 9. La règle 80/20**
- 10. Ce n'est ps seulement un jeu de chiffres**
- 11. Aller au-delà des attentes**

# DYNAMISEZ VOS PRÉSENTATIONS COMMERCIALES

## MARKETING DIGITAL

Explorez l'art de rédiger des propositions convaincantes, recevez des conseils d'experts pour une correction efficace, perfectionnez vos compétences en présentation, et découvrez les secrets d'une tenue professionnelle. Une formation pratique pour exceller dans la communication d'affaires.

### Objectifs pédagogiques

**Entrer en contact avec un plus grand nombre de contacts et prospects** **Accroître l'influence et la portée d'une entreprise**  
**Analyser les différentes applications du marketing par courriel** **Sélectionner une stratégie de campagne**  
**Appliquer une stratégie définie** **Suivre et analyser les résultats d'une campagne d'emailing.**

Niveau Initiation  
Tous publics  
1h environ  
Aucun prérequis  
Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

**DYNAMISEZ VOS PRÉSENTATIONS  
COMMERCIALES**

**MARKETING DIGITAL**

**ACCESSIBILITE**

**Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles**



**FORMATEUR(ICE) :**

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

**PROGRAMME**

1. Aperçu du cours
2. Passons aux choses sérieuses
3. Rédigez votre proposition
4. Notez vos réflexions sur papier
5. Format de base des propositions
6. Conseils d'experts en correction
7. Préparez-vous pour votre présentation
8. Eléments d'une présentation réussie
9. Bien s'habiller

# LE SOCIAL SELLING POUR LES PETITES ENTREPRISES

MARKETING DIGITAL

Optimisez votre approche de vente en ligne avec cette formation concrète et efficace. Explorez les étapes clés du social selling, de la recherche à l'établissement de relations, en passant par le partage de contenu. Adaptez ces stratégies à votre petite entreprise pour maximiser votre succès dans le monde numérique en constante évolution.

**Objectifs pédagogiques:** Maîtriser les principes fondamentaux du social selling.  
**Effectuer une recherche efficace dans le contexte du social selling.. Développer des compétences pour établir des relations professionnelles en ligne.**  
**Comprendre l'importance du partage de contenu dans le social selling.**

Niveau Initiation  
Tous publics  
1h environ  
Aucun prérequis  
Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

# DYNAMISE LE SOCIAL SELLING POUR LES PETITES ENTREPRISES

## MARKETING DIGITAL ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles**



## FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

## PROGRAMME

1. Introduction
2. Aperçu du cours
3. Définir la vente sociale
4. Faire votre recherche
5. Etablir des relations
6. Partage de contenu
7. Tirer parti de la technologie
8. Mesurer les résultats
9. Continuer à aller de l'avant

# FACEBOOK ADS : DE DÉBUTANT À EXPERT VERSION 2022

MARKETING DIGITAL

De nos jours, le marketing sur les médias sociaux est devenu un indispensable dans la réflexion marketing d'une entreprise. Découvrez à travers cette formation d'actualité, comment adapter votre communication d'entreprise sur les réseaux, comment gagner du temps et optimiser vos actions au quotidien, et comment fédérer vos clients autour de votre entreprise et de vos produits.

## Objectifs pédagogiques

**Savoir créer une communauté en ligne ; Utiliser les réseaux sociaux pour développer ses ventes et accroître sa notoriété. Savoir communiquer en ligne en élaborant une stratégie de contenu**  
**Être capable de mesurer le retour sur investissement de vos médias sociaux.**

Niveau Initiation  
Tous publics  
18h environ  
Aucun prérequis  
Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

**FACEBOOK ADS :**  
**DE DÉBUTANT À EXPERT VERSION 2022**  
**MARKETING DIGITAL**  
**ACCESSIBILITE**

**Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles**



**FORMATEUR(ICE) :**

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

**PROGRAMME**

1. Création de notre page Facebook Ads
2. Se préparer à lancer son activité en ligne
3. Mettre en place une campagne qui donne des résultats
4. Établir la présence en ligne de votre entreprise
5. Aider vos clients à vous contacter via WhatsApp
6. Objectif de la campagne Interaction avec les publications
7. Exemple de publicité sponsorisée avec l'interaction
8. Scaling, Retargeting et Audiences similaires (LLA)
9. GO ! On Lance ensemble votre première Campagne pub
10. Analyse d'une campagne Facebook Ads
11. Gestionnaire de collaborations de marque
12. Instagram Business manager - Faire de la publicité sur Instagram
13. Provider de paiement en ligne - Prestataire de services de paiement (PSP)
14. Facebook Live: Le guide du live streaming pour les entreprises
15. Gestionnaire de catalogues - Part 1

# GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX

## DE DÉBUTANT À EXPERT 2022

MARKETING DIGITAL

Les réseaux sociaux sont devenus un outil incontournable dans la commercialisation des biens et services. Cette formation vous permettra d'acquérir les compétences fondamentales afin d'utiliser au mieux les réseaux sociaux dans une perspective professionnelle.

### Objectifs pédagogiques

**Savoir utiliser les réseaux sociaux pour mieux communiquer**  
**Mettre en avant ses produits et services à l'aide des principaux réseaux sociaux**  
**Maîtriser les bonnes pratiques du community management**  
**Savoir exploiter les principales fonctionnalités des réseaux sociaux les plus connus.**

Niveau Initiation  
Tous publics  
15h environ  
Aucun prérequis  
Sans audio description ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

# GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX DE DÉBUTANT À EXPERT 2022

## MARKETING DIGITAL

### ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles**



## FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

## PROGRAMME

1. Introduction
2. Community Manager avec Facebook
3. Community Manager avec Instagram
4. COVID19 Réagir à la pandémie
5. Trouver des missions en freelance
6. Newsletter & E-mailing
7. Community manager avec Google Business
8. Community manager avec l'analyse des tendances
9. Community manager avec Tripadvisor
10. Community Manager avec le e-commerce
11. Community Manager avec Booking.com
12. Logiciels gratuits et ressources

# L'ESSENTIEL DE GOOGLE ADS

## MARKETING DIGITAL

Que vous souhaitiez faire connaitre vos produits ou services, votre marque, votre entreprise, votre site web, Google Ads est la solution incontournable qui vous permettra d'améliorer votre visibilité sur internet. Avec cette formation, apprenez à créer, optimiser et suivre vos performances de campagne dans la durée avec Google Ads.

### **Objectifs pédagogiques**

**Générer du trafic qualifié vers un site / une page de vente**  
**Créer, développer et optimiser une campagnes Google Ads / AdWords**  
**Savoir choisir le type de campagne AdWords appropriée**  
**Etre capable de cibler des visiteurs**  
**Suivre les conversions afin de déterminer la rentabilité des campagnes.**

Niveau Initiation  
Tous publics  
gh environ  
Aucun prérequis  
Sans audio description  
ni sous-titrage

Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

L'ESSENTIEL DE GOOGLE ADS

## MARKETING DIGITAL ACCESSIBILITE

Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles



CENTRE DE FORMATION

**04 90 73 14 85**



## FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

## PROGRAMME

1. Google Keywords Tools
2. Google My Business
3. Youtube Ads
4. Google Analytics
5. Google SEO
6. Google Trends

# L'ESSENTIEL DE GOOGLE ADS

## MARKETING DIGITAL

Que vous souhaitiez faire connaitre vos produits ou services, votre marque, votre entreprise, votre site web, Google Ads est la solution incontournable qui vous permettra d'améliorer votre visibilité sur internet. Avec cette formation, apprenez à créer, optimiser et suivre vos performances de campagne dans la durée avec Google Ads.

### **Objectifs pédagogiques**

**Générer du trafic qualifié vers un site / une page de vente**  
**Créer, développer et optimiser une campagnes Google Ads / AdWords**  
**Savoir choisir le type de campagne AdWords appropriée**  
**Etre capable de cibler des visiteurs**  
**Suivre les conversions afin de déterminer la rentabilité des campagnes.**

Niveau Initiation  
Tous publics  
gh environ  
Aucun prérequis  
Sans audio description  
ni sous-titrage

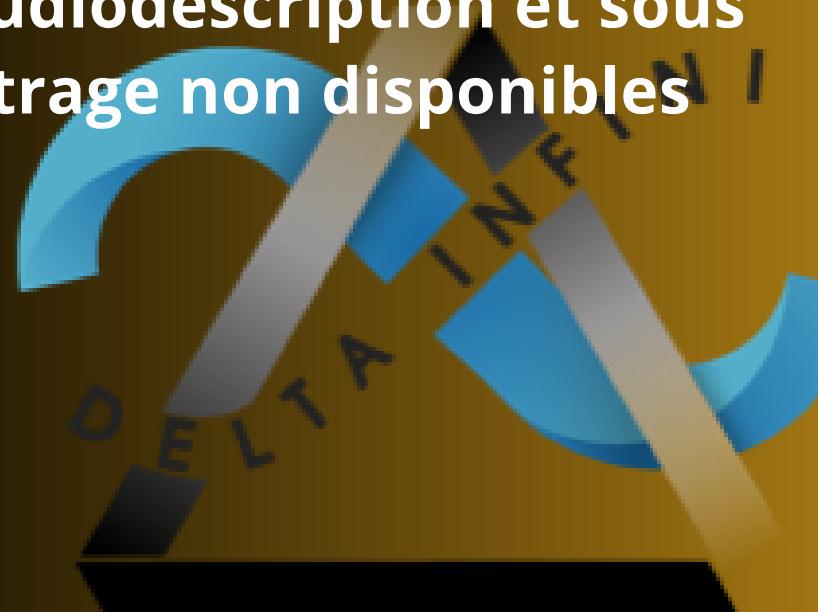
Matériel nécessaire Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette  
Une connexion Internet Modalités d'évaluation des acquis  
Auto-évaluation sous forme de questionnaires  
Exercices sous formes d'ateliers pratiques Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud. Moyens pédagogiques et techniques Accès au cours en ligne  
Cours théorique au format vidéo  
Accessible via un ordinateur ou une tablette  
Assistance par téléphone et/ou email

# L'ESSENTIEL DE GOOGLE ADS

## MARKETING DIGITAL

### ACCESSIBILITE

**Formations en distanciel  
accessibles aux  
personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous  
titrage non disponibles**



**04 90 73 14 85**



## FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

## PROGRAMME

1. Google Keywords Tools
2. Google My Business
3. Youtube Ads
4. Google Analytics
5. Google SEO
6. Google Trends