



BOOTCAMP

LA SEULE FORMATION
COMMERCIALE COMPLÈTE,
POUR INDÉPENDANTS.

OBJECTIFS

Acquérir l'ensemble des compétences comportementales, digitales, marketing et commerciales pour assurer un développement rapide et pérenne de votre entreprise.

POUR QUI ?

FREE-LANCES :

Transformez vos défis en opportunités : trouvez facilement des clients, maîtrisez l'art de la négociation, fixez vos tarifs avec confiance et apprenez des techniques de vente adaptées à votre personnalité.

FORMATEURS ET COACHS :

Établissez votre crédibilité : sélectionnez les meilleurs canaux de communication, développez des stratégies de prospection efficaces, et créez des pages de vente captivantes pour augmenter votre taux de conversion.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

25 h réparties sur 3 mois / 2.5 h par semaine



Je m'inscris



INDÉPENDANT DE LA SANTÉ : NATUROPATHES ET THERAPEUTES

Gagnez en assurance : apprenez à démarcher sans être intrusif, inspirez confiance, et vendez vos services tout en restant fidèle à vos valeurs et philosophie personnelle.

AUX COMMERÇANTS ET VENDEURS DE PRODUITS :

Boostez vos ventes : devenez un as des rendez-vous d'affaires, maîtrisez la vente en ligne, négociez de gros contrats et atteignez vos objectifs commerciaux avec des stratégies éprouvées.

ARTISTES ET ARTISANS :

Valorisez votre art : apprenez des stratégies de vente spécifiques pour vos créations haut de gamme et construisez une marque personnelle forte et reconnaissable.

AUX SALARIÉS SOUHAITANTS SE FORMER A LA VENTE

Établissez votre crédibilité : sélectionnez les meilleurs canaux de communication, développez des stratégies de prospection efficaces, et créez des pages de vente captivantes pour augmenter votre taux de conversion.

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- 25h de Formation intensives par 3 professionnels chacun expert dans leur domaine respectif
- 2h30 de cours par semaine répartis sur 3 mois pour ne pas alourdir votre agenda et passer à l'action
- Création d'un chat avec les formateurs pour des échanges hors temps de formation
- Accès aux ressources en ligne à vie
- Du travail en inter-séances pour maximiser les bénéfices
- Un profil disc inclus pour chaque participant
- 45mn de coaching individuel sur les 3 mois, pour la version "coaching"

Transmission de savoir et partage d'expérience en visio

Travail asynchrone

Échanges et motivation en continue sur un espace collaboratif

QUALITÉ DE LA FORMATION

La certification qualité Qualiopi a été délivrée à notre organisme de formation au titre de la catégorie suivante : « Actions de Formation »

LES FORMATEURS



Sébastien MARGUIN

Responsable pédagogique
Consultant formateur en développement commercial depuis 12 ans.
Professeur de négociation en BTS depuis 2017.



Virginie SUZOR

Consultante Internationale en management et cohésions d'équipe.
Certifiée Méthode DISC
20 ans d'expérience



Pierrick BOURDEAU

Expert en SEO
Rédacteur WEB et copywriting

FINANCEMENT

De nombreux dispositifs existent pour vous permettre une prise en charge jusqu'à 100% de votre formation, quel que soit votre statut.
Nous pouvons également étaler le paiement en 3 fois sans frais.

Une formation 100% finançable*

Paiement en 3 fois

OPCO pour les salariés

FAF pour les indépendants



Formation accessible



Délai d'accessibilité :
4 semaines



à distance

TARIF À PARTIR DE 1790 € HT.

- POUR 25H DE COURS
- VOTRE PROFIL PERSONNALISÉ DISC
- LES RESSOURCES EN LIGNE
- L'ADHÉSION À VIE À LA COMMUNAUTÉ
- LE COACHING PERSONNALISÉ POUR TOUTE LA DURÉE DE LA FORMATION

PROGRAMME

Module 1 : Mieux se connaître et dépasser les croyances limitantes

- **Comprendre votre style de communication grâce à la méthode DISC**
Mieux vous connaître vous même... pour mieux interagir avec les autres.
Présentation de la méthode de DISC, pour mieux cerner votre personnalité et votre comportement.
Application : Quiz pour intégrer le modèle théorique - Détermination de votre couleur dominante pour repérer vos forces et points d'attention - Mise en situation pratique.
- **Mieux communiquer en s'adaptant à ses clients**
Percevoir le style de communication de vos interlocuteurs et en tenir compte pour communiquer plus efficacement avec eux.
Ajuster votre discours et votre comportement pour mieux toucher votre cible.
Application : Exercices d'élaboration d'une communication avec des interlocuteurs/clients de styles différents. Préparation d'un pitch en mode DISC.
- **Lever des croyances limitantes**
Identifier vos drivers, les messages internes qui vous boostent ou qui vous freinent.
Repérer la véracité de certaines de vos croyances limitantes.
Découvrir et mettre en oeuvre des outils pour dépasser et transformer une croyance limitante.
Applications : Exercice comme le «oui mais» ; pratique du co développement.
- **Sortir du syndrome de l'imposteur**
- Qu'est ce que le syndrome de l'imposteur ?
- Que faire : vous appuyer sur vos forces ou bien progresser sur vos faiblesses pour dépasser le syndrome de l'imposteur ?
- Comment se comporter quand la peur est là ?
Application : Apports théoriques - Exploitation du profil DISC - SWOT Rechercher sa cible de confort - Réalisation de la persona de sa clientèle.
- **Limiter sa charge mentale**
Identifier les éléments qui composent votre charge mentale.
Définir une stratégie pour optimiser cette dernière et bénéficier d'espaces de décompression.
Application : Plan d'action pour maîtriser sa charge mentale - Exercices applicables au bureau et ailleurs - Pratique du codéveloppement - La grille d'Eisenhower.

Module 2 : Générer plus de LEADS

- **Construire et clarifier son offre**
- Clarifier son positionnement
- Se différencier
- «Packager» son offre
- Définir sa stratégie de prestation
- Définir son prix
- Valoriser son offre
Application : Testez votre offre avec des prospects - Formaliser votre offre à l'aide du template CANVA.
- **Mapper son tunnel de vente**
- Définir son tunnel de conversion
Application : Finaliser son tunnel de vente.
- **Optimiser sa présence en ligne**
- Optimiser votre profil LinkedIn
- Obtenir une bonne signature mail
- Optimiser sa page google
Application : Optimiser sa page LinkedIn - Finaliser sa page google et sa signature mail.
- **Savoir rédiger des publications engageantes**
- Rédiger un article Web
- Construire son Blog
- Rédiger une Newsletter

- Rédiger une fiche Produit
- Trouver des photos

Application : Rédiger un article optimisé - Réaliser un plan de cocon d'articles - Produire une newsletter - Réaliser une fiche produit.

- **Optimiser son site internet en autonomie**
- Optimiser un contenu (balises et méta descriptions)
- Optimiser son site Web
- Les outils de mesure
- Le Netlinking & Maillage interne

Application : Optimiser un article - Optimiser son site web - Travail sur la Search Console - Recherche de liens.

- **Démarcher en automatique grâce à LinkedIn**
- Démarcher de manière innovante et sans forcer
- Démarcher dans les réseaux
- Démarcher par email
- démarcher grâce à LinkedIn
- s'entourer de prescripteurs

Application : Identifier un réseau, des prescripteurs - Tester des emails - Tester une campagne LinkedIn via un outil d'automatisation.

- **démarcher part email**
- Fiche Persona
- Les méthodes AIDA & PAS
- Analyser un funnel
- IA, une aide précieuse...

Application : Analyse et usage fiche Persona (En lien avec le module 1) - Appliquer une des 2 méthodes - Maquette de Tunnel de vente (En lien avec le module 3).

MODULE 3 : Créer de l'engagement et convertir les prospects en clients sans forcer

- **Créer de de l'engagement et convertir en face à face**
- Comment briser la glace
- Réaliser une bonne découverte
- Traiter les objections client
- Un argumentaire qui fait mouche
- Conclure à tous les coups
Application : Retour d'expérience entretien de vente et relance.
- **Créer de l'engagement au téléphone**
- Les spécificités de l'outil téléphone : ses forces / ses limites, les différentes applications.
- Se mettre en condition pour être efficace au téléphone : préparer son entretien, préparer son accroche / définir ses objectifs (objectifs prioritaires / objectifs de replis).
- Mettre au point son propre guide d'entretien afin de traiter les objections.
- Le téléphone comme outil de fidélisation et de développement.
- Savoir garder le contact avec son réseau : ses prescripteurs / ses partenaires
Application : Application concrète sur quelques prospects.
- **Relancer sans complexe**
- Les enjeux de la relance, les idées reçues...
- L'anticipation de la relance.
- La préparation de la relance : déterminer les objectifs (primaires et secondaires) relecture des offres / relecture des fiches / détermination des arguments spécifiques.
- Savoir reconnaître et s'adapter aux différents profils d'interlocuteurs, passer les barrages.
Application : Exercices de relance en séance et en inter-séance.
- **Fidéliser et upseller**
- Qu'est ce UPSELLER ?
- Pourquoi UPSELLER ?
- Les techniques pour upseller
- Le bon moment pour upseller
- Les erreurs à éviter 5 techniques pour fidéliser ses clients et durer dans le temps.