

### Public concerné

Entrepreneur dans le domaine du bien-être

### Effectif

1 à 3 personnes

### Prérequis

Avoir une certification dans le secteur du bien-être et souhaiter travailler avec des professionnels

Avoir exercé depuis 3 mois

### Modalités

Rdv en groupes

En distanciel via Zoom

### Accessibilité

Personnes en situation de handicap, distanciel via Zoom

### Durée

15 heures – 1 semaine

Les RDV sont fixés au préalable

### Délai d'accès

1 mois

### Tarif

**1 690€ TTC**

\*prise en charge par votre CPF ou votre OPCO de référence

### Formatrice

Audrey Djerraz

- Maîtrise en communication politique
- 20 ans d'expériences en vente de prestation de service et négociation

## Objectifs pédagogiques

- Clarifier son offre de services
- Prendre du plaisir dans l'action commerciale
- Méthodologie pour découvrir les besoins d'un prospect
- Création d'une offre de service
- Savoir défendre son offre

## Programme

### Module 1 : Votre offre de prestations de service (4h)

- Audit de l'activité actuelle - valeurs de l'entreprise - éléments différenciant - Se poser les bonnes questions
- Définition des objectifs
- Dimensionner les moyens nécessaires
- Se créer le mindset "entrepreneur-commercial" - Aimer la vente

### Module 2 : Construire la meilleure stratégie marketing (2h)

- Votre positionnement
- Formation sur les outils de prospection LinkedIn et Facebook

### Module 3 : Concevoir et piloter une stratégie commerciale efficace (3h)

- Quel est le bon prospect
- Élaboration de l'argumentaire
- Se préparer mentalement
- Traiter les objections
- Gestion des relances

### Module 4 : Comprendre votre prospect (3h)

- L'art de questionner et comprendre le(s) besoin

### Module 5 : Élaborer l'offre commerciale adaptée et savoir la défendre (3h)

- Créer un contenu pertinent, adopter une forme séduisante
- Adopter une logique simple et efficace, utiliser les bons outils
- Défendre ses prix – Conclure

## Moyens pédagogiques et d'organisation

- Restitution d'un plan d'actions en Vente
- Partage d'expériences
- Alternance de cours et d'exercices mettant en application les acquis
- Mises en place d'évaluations et de corrections
- Supports pratiques mis à disposition

## Moyens permettant de suivre l'exécution et d'apprécier les résultats

- Séquence personnalisée
- Questionnaire de satisfaction
- Quiz de validation des acquis après chaque module
- Quiz d'évaluation après la formation

En cas de situation de handicap, contactez [contact@copleni.fr](mailto:contact@copleni.fr) ou +33 (0)6 27 12 56 92