

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

1 890€ TTC

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'en 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 ou +33 (0)6 27 12 56 92