Déployez une stratégie commerciale ciblée et générez rapidement des prospects qualifiés

Vous êtes à la tête de votre entreprise, mais vous avez du mal à atteindre vos objectifs de croissance ?
Vous êtes responsable commercial ou marketing et votre ROI est insignifiant ?

X Les ventes stagnent
X Les clients potentiels ne se transforment pas en acheteurs
X Les efforts que vous investissez ne semblent pas porter leurs fruits

Chaque jour, vous êtes confronté à des questions sans réponses :

Comment définir une stratégie commerciale efficace **?**
Comment séduire et fidéliser vos clients **?**
Comment fixer des prix qui reflètent la valeur de vos produits tout en restant compétitifs **?**

Ces difficultés ne sont pas seulement frustrantes, elles sont aussi coûteuses.

X Une offre mal optimisée peut entraîner des pertes financières importantes.
X Des prix mal définis peuvent éloigner des clients potentiels
X Une communication inefficace vous prive de nombreuses opportunités de vente
X Vous savez que chaque erreur ou manque d'efficacité peut affecter directement vos revenus et la pérennité de votre entreprise
X C’est un cercle vicieux où chaque jour perdu accentue vos difficultés et freine le développement de votre activité

Vous ressentez ce stress quotidiennement.
Les résultats ne sont pas à la hauteur de vos attentes, et cette incertitude constante génère une pression énorme.

X Vous passez des heures à essayer de comprendre les besoins de vos clients sans succès
X Votre offre, bien que bonne, n'arrive pas à se démarquer de la concurrence
X Vos propositions commerciales restent souvent sans réponse
X Vous avez l'impression de ne pas savoir comment vous adresser efficacement à vos prospects.

Les décisions sur les prix vous laissent perplexe, craignant de fixer des tarifs trop élevés qui pourraient décourager les acheteurs, ou trop bas qui ne couvriraient pas vos coûts. Sans les bons outils marketing, vos campagnes sont dispersées et inefficaces, entraînant un gaspillage de ressources précieuses.

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)
Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : contact@tousformateurs.fr
290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France
SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

Et ce n'est pas tout.

L'absence de retour sur investissement visible de vos efforts marketing augmente votre frustration et votre sentiment d'impuissance.
Vous vous demandez constamment si vous faites les bons choix, si vous utilisez les bonnes stratégies, et surtout, si votre entreprise survivra à ces turbulences.

Ne vous inquiétez plus !
Notre formation complète et modulable dans le temps est conçue pour transformer votre approche commerciale.

Dès la première session, nous vous introduisons aux secrets du **développement commercial** et vous aidons à définir précisément votre persona cible, vous permettant ainsi de **comprendre parfaitement votre marché**.

Avec nos **sessions à la demande**, vous apprendrez à :

- analyser et optimiser votre offre,
- construire des propositions irrésistibles qui captiveront vos clients
- maîtriser l'art de fixer les bons prix
- rendre vos offres encore plus attractives !

Nos sessions vous montreront également comment

- communiquer efficacement votre offre
- utiliser les outils marketing les plus performants
- construire des tunnels de vente qui transforment les prospects en clients fidèles.

Vous serez formé :

- aux **techniques commeciales** (directes et indirectes)
- aux **techniques d'email marketing**
- au **marketing automation**

Enfin, vous apprendrez à :

- automatiser vos campagnes et gagner en efficacité
- analyser vos performances marketing grâce à des KPIs et des métriques clés
- élaborer un plan d'action concret pour ajuster vos stratégies en continu

En plus de tout cela,

Nous offrons un suivi post-formation un mois après la fin du programme.

Cette session de visio de **2 heures** vous permettra de :

- partager vos résultats
- obtenir des conseils personnalisés pour surmonter les défis
- continuer à optimiser vos stratégies pour un succès durable.

Ne laissez plus les obstacles freiner votre développement commercial.
Organisez dès aujourd'hui votre session (à la demande) et commencez votre transformation vers le succès !

Formateur·rice(s) :

- Christelle Flury

Objectifs visés

- Comprendre les objectifs de la formation et les attentes des participants
- Connaître les concepts de base du développement commercial
- Appliquer les techniques de création de personas basées sur des données réelles ou hypothétiques
- Analyser les forces et faiblesses de l’offre commerciale actuelle
- Créer une offre commerciale irrésistible en utilisant des scénarios interactifs
- Appliquer les méthodes de fixation des prix et influencer la perception du prix
- Pratiquer les techniques de communication et de vente dans un environnement simulé
- Identifier les différents outils marketing disponibles
- Concevoir un tunnel de vente adapté aux besoins spécifiques
- Créer une campagne d'email marketing efficace
- Configurer une séquence d'automatisation de marketing

Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Cas pratique
- Jeu de rôle / Simulation

• Évaluer les performances marketing à l'aide de KPIs et de logiciels d'analyse • Créer un plan d'action et évaluer les performances pour ajuster les stratégies	

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Présentation du programme, des objectifs et attentes du participant
- Session 1 - Introduction au développement commercial : Concepts de base, importance et bénéfices, méthodologies et outils pour comprendre son marché
- Pause déjeuner
- Session 2 - Définir son persona : Définition et importance des personas, recherche et collecte de données, création de personas

Journée 2

- Session 3 - Analyse de l'offre actuelle : méthodes pour analyser les forces et faiblesses, stratégies de différenciation, études de cas
- Pause Déjeuner
- Session 4 - Construire une offre irrésistible : composants d'une offre irrésistible, techniques de rédaction, élaboration d'une offre attractive

Journée 3

- Session 5 - Stratégies de prix : Méthodes pour déterminer le bon prix, techniques pour influencer la perception du prix, cas pratique
- Pause Déjeuner
- Session 6 - Communication de l'offre : Stratégies de communication, techniques pour convaincre et vendre son offre, simulations de ventes et feedback

Journée 4

- Session 7 - Introduction aux outils marketing : vue d'ensemble des outils, critères de choix, présentation d'outils populaires
- Pause Déjeuner

- Session 8 - Tunnels de vente : concept de tunnel de vente, construction et création de tunnels de vente simples

Journée 5

- Session 9 : Email marketing : fondamentaux, création de campagnes efficaces, atelier pratique
- Pause déjeuner
- Session 10 - Marketing automation : concepts, outils d’automatisation, atelier pratique

Journée 6

- Session 11 - Analyse des performances marketing : KPIs et métriques, logiciels et techniques d'analyse, études de cas
- Pause déjeuner
- Session 12 - Plan d'action et suivi : élaboration d'un plan d'action, techniques d'évaluation et d'ajustement, session de clôture

Informations complémentaires

Durée : 36 heures de formation sur 6 jours

Pré-requis :

- Connaissances préalables : Aucune connaissance spécifique en stratégie ou marketing n’est requise.

Public concerné : Dirigeants de TPE/PME, entrepreneurs, responsables commerciaux ou marketing.

Tarif 2 160,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI) Prix par participant : 2160 €