Créer et lancer une offre irrésistible pour générer rapidement du chiffre d’affaires avec un petit produit d'appel

Vous avez une idée, une passion, et un désir ardent de créer quelque chose de significatif, mais vous ne savez pas par où commencer ? Imaginez pouvoir concevoir une offre si attrayante qu'elle devienne incontournable, générant un chiffre d’affaires rapide avec un produit simple mais puissant. Cette formation est votre clé pour transformer cette vision en réalité.

Pourquoi cette formation est-elle indispensable pour vous ?

- **Vous aspirez à créer un produit à fort impact** : Vous apprendrez à identifier les besoins de votre marché et à concevoir un produit qui répond parfaitement à ces attentes.
- **Vous voulez maximiser vos revenus rapidement** : Avec des techniques de pricing stratégique et des méthodes de lancement éprouvées, vous optimiserez vos gains dès le départ.
- **Vous recherchez une méthode claire et pragmatique** : Chaque étape de la formation est pensée pour vous guider de l'idée à la mise en œuvre, avec des ateliers pratiques et des outils concrets.

Ce que vous allez découvrir :

- **Jour 1 à 3** : **Comprendre et créer une offre irrésistible** – Plongez dans la définition, l'analyse de marché, et la segmentation client. Développez des personas détaillés et formulez une proposition de valeur unique qui se démarque de la concurrence.
- **Jour 4 à 5** : **Optimisation et test de votre offre** – Apprenez à structurer votre offre, fixer le prix optimal et tester votre produit en conditions réelles pour des résultats optimisés avant le lancement officiel.
- **Jour 6 à 9** : **Lancement sur LinkedIn et mise en œuvre** – Maîtrisez l’art du lancement sur LinkedIn, de l’écriture de posts percutants à la création d’un lead magnet et d’une page de vente irrésistible. Vous aurez tous les outils pour que votre produit capte l’attention et déclenche l’action chez vos prospects.
- **Jour 10 à 11** : **Suivi et amélioration continue** – Analysez les performances de votre lancement, ajustez votre offre en fonction des retours clients, et préparez un plan d'action détaillé pour pérenniser votre succès.

À la fin de cette formation, vous serez capable de :

- **Créer une offre irrésistible** qui répond à un besoin précis et qui se vend.
- **Lancer votre produit avec impact** en maximisant votre visibilité et vos ventes sur LinkedIn.
- **Optimiser et ajuster votre stratégie** en fonction des retours pour garantir une croissance continue.

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

Durée et Tarif

- **83 heures** réparties sur 21 demi-journées.
- **Tarif** : 2.075 € TTC

Cette formation n’est pas seulement un cours, c’est une expérience transformante qui vous donne les clés pour créer un produit à succès. Rejoignez-nous et transformez vos idées en revenus tangibles, rapidement et efficacement !

Inscrivez-vous dès maintenant et donnez vie à votre offre irrésistible !

Formateur·rice(s) :

Objectifs visés

- Comprendre les objectifs de la formation
- Connaître les concepts de base du développement commercial
- Analyser les forces et faiblesses de l’offre commerciale actuelle
- Créer une offre commerciale irrésistible
- Appliquer les méthodes de fixation des prix et influencer la perception du prix
- Concevoir un tunnel de vente adapté aux besoins spécifiques
- Configurer une séquence d'automatisation de marketing
- Évaluer les performances marketing
- Créer un plan d'action et évaluer les performances pour ajuster les stratégies
- Créer une campagne LinkedIn efficace

Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Cas pratique

Déroulé pédagogique

Journée 1

- 30/09/2024 : Comprendre les objectifs de la formation
- 30/09/2024 : Pause
- 30/09/2024 : Connaître les concepts de base du développement commercial

Journée 2

- 01/10/2024 : Analyser les forces et faiblesses de l’offre commerciale actuelle
- 01/10/2024 : Pause
- 01/10/2024 : Analyser les forces et faiblesses de l’offre commerciale actuelle

Journée 3

- 03/10/2024 : Créer une offre commerciale irrésistible
- 03/10/2024 : Pause
- 03/10/2024 : Créer une offre commerciale irrésistible

Journée 4

- 04/10/2024 : Créer une offre commerciale irrésistible
- 04/10/2024 : Pause
- 04/10/2024 : Créer une offre commerciale irrésistible

Journée 5

- 07/10/2024 : Appliquer les méthodes de fixation des prix et influencer la perception du prix
- 07/10/2024 : Pause
- 07/10/2024 : Appliquer les méthodes de fixation des prix et influencer la perception du prix

Journée 6

- 08/10/2024 : Concevoir un tunnel de vente adapté aux besoins spécifiques
- 08/10/2024 : Pause
- 08/10/2024 : Concevoir un tunnel de vente adapté aux besoins spécifiques

Journée 7

- 10/10/2024 : Concevoir un tunnel de vente adapté aux besoins spécifiques
- 10/10/2024 : Pause
- 10/10/2024 : Concevoir un tunnel de vente adapté aux besoins spécifiques

Journée 8

- 11/10/2024 : Configurer une séquence d'automatisation de marketing

- 11/10/2024 : Pause
- 11/10/2024 : Configurer une séquence d'automatisation de marketing

Journée 9

- 14/10/2024 : Créer une campagne LinkedIn efficace
- 14/10/2024 : Pause
- 14/10/2024 : Créer une campagne LinkedIn efficace

Journée 10

- 15/10/2024 : Créer un plan d'actions marketing
- 15/10/2024 : Pause
- 15/10/2024 : Créer un plan d'actions marketing

Journée 11

- 17/10/2024 : Évaluer les performances marketing

Informations complémentaires

Durée : 83 heures de formation sur 11 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 2 075,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI) Prix par participant : 2075 €