



47 FORMATIONS VIDEO de 8 à 15 min en moyenne



Environ **14h30m**
pour se former

PREREQUIS

- Expérience commerciale nécessaire

OBJECTIFS

- Identifier les compétences nécessaires pour atteindre les objectifs commerciaux et adapter les conditions aux personnes en situation de handicap
- Recruter et former une équipe commerciale en définissant clairement les rôles et responsabilités
- Mettre en place des outils de gestion et de visualisation pour suivre et optimiser les activités commerciales
- Coordonner les opérations commerciales avec le service marketing et communication pour optimiser les campagnes et supports
- Évaluer les performances commerciales pour identifier les écarts et mettre en place des actions correctives
- Adapter les conditions aux personnes en situation de handicap

PUBLIC VISE

- Chef d'entreprise ayant la supervision directe de commerciaux
- Commercial voulant devenir directeur commercial
- Etudiants voulant devenir managers dans une activité commerciale

EXPERTS FORMATEURS

Consultants en commercial et en marketing, consultants en ressources humaines, consultants en organisation

- 1/ Je sais recruter sans me tromper
- 2/ Je sais rédiger une fiche de poste
- 3/ Je connais le métier de commercial
- 4/ Je connais les qualités des bons vendeurs
- 5/ Je sais fixer des objectifs commerciaux
- 6/ Je fixe la rémunération de mes commerciaux
- 7/ Je fixe la rémunération variable des commerciaux
- 8/ Je connais les obligations d'embauche de personnes en situation de handicap
- 9/ Je sais recruter des commerciaux
- 10/ Je réussis mes entretiens d'embauche des commerciaux
- 11/ Je pose les bonnes questions dans un entretien d'embauche d'un commercial
- 12/ Je réussis l'intégration de mes commerciaux
- 13/ Je forme mes commerciaux dans le plan de développement des compétences de l'entreprise
- 14/ Je forme un commercial suite à son entretien professionnel
- 15/ Je choisis le mode de formation de mes commerciaux
- 16/ Je forme mes commerciaux
- 17/ Je forme mes commerciaux aux processus de vente de l'entreprise
- 18/ J'installe un chatbot sur mon site web
- 19/ Je crée mon tunnel de vente
- 20/ J'utilise Chatgpt pour prospecter
- 21/ Je crée un tunnel de vente avec Chatgpt
- 22/ Je prospecte sur LinkedIn
- 23/ J'utilise un CRM gratuit
- 24/ J'utilise Odoo CRM
- 25/ J'utilise Sales Forces
- 26/ Je sais m'automotiver
- 27/ Je connais les besoins des commerciaux
- 28/ Je sais ce qui motive mes commerciaux
- 29/ Je gère la rémunération des commerciaux
- 30/ Je sais animer des réunions physiques
- 31/ Je sais animer des réunions virtuelles
- 32/ J'intègre dans la culture de mon entreprise
- 33/ Je bâtis la cohésion de mon équipe
- 34/ Je veux être le leader de mon équipe
- 35/ Je connais les bases, les actions, la stratégie du marketing digital
- 36/ Je prospecte par emails
- 37/ Je fixe mon budget marketing digital
- 38/ Je deviens un expert du SEO
- 39/ Je lance une campagne google ads
- 40/ Je lance une campagne Facebook ads
- 41/ Je fais de la publicité sur Instagram
- 42/ Je travaille avec des influenceurs
- 43/ J'utilise le marketing automation
- 44/ Je mesure la rentabilité de mes campagnes marketing
- 45/ Je mets en place des rapports d'activité par commercial
- 46/ Je choisis mes indicateurs de performances commerciales
- 47/ Je mets en place un tableau de bord commercial

i Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>