

Développement de structure

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir les bases de la structuration et intégrer l'impact organisationnel d'une stratégie
- Connaître les outils de la digitalisation et son fonctionnement
- Découvrir les différents outils pour piloter et développer sa structure
- Découvrir les règles d'or d'une vente efficace
- Découvrir comment animer son réseau / sa communauté de manière efficace
- Utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir ses contenus
- Déterminer le rôle de l'animateur de communauté des actions et ses outils
- Découvrir les bases de la RSE et d'engagement social

MODULE 7 JOURS

Développement de structure

PÉDAGOGIE UTILISÉE

1. Pédagogie disruptive avec une partie théorie et une mise en pratique tutoré pour créer un effet de rupture avec les approches didactiques traditionnelles,
2. Sensibilisation et jeux décalés pour provoquer des puissantes prises de conscience.
3. Jeux « sur mesure » mettant en situation des cas concrets de clients.
4. Projections de vidéos issus des travaux de recherche réalisés par les consultants de ADJAN.

PUBLIC et PRÉ-REQUIS

1. Pas de pré-requis
2. Responsable commercial
3. Community Manager
4. Dirigeants

MODALITÉS DE LA FORMATION

- CLASSE VIRTUELLE ou PRÉSENTIEL : 49h
- FORMATION INTRA / INTER ENTREPRISE
- MAXIMUM 15 STAGIAIRES

DURÉE DE LA FORMATION

- 49H de formation par module de 14 h dans un délai de 3 mois
- Dans le cas de la formation en visioconférence mise en place d'une alternance par demi-journée

SUPPORTS & RESSOURCES

Support pédagogique projeté au tableau ou à l'écran pendant la formation
Partage de support en version informatique
Exposé animé - Exemple de communication à succès
Guide des bonnes pratiques
Alternance théorique et de mise en pratique opérationnelle
Test de positionnement avant la formation par participant
Questionnaire d'évaluation après la formation par participant
Recueil des besoins avant la formation

Tarif : 1960€HT/personne

DURÉE : 7 JOURS
Nombre d'heures : 49h

Contactez-nous !

TEL : 03 72 60 60 31
www.adjan.fr - contact@adjan.fr

ADJAN FORMATION

Plus qu'une formation,
une transformation de votre structure

ITINÉRAIRES PÉDAGOGIQUES

Module 1 : Réseaux sociaux, un enjeu majeur (9h)

- Mise en place d'une ligne éditoriale
- Décrypter les différents réseaux sociaux professionnels
- Panorama des réseaux sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram
- Mise en place d'indicateurs de mesure
- Gestion de la e-réputation
- Social Selling

Module 2 : Animer une communauté (8h)

- Savoir repérer les motivations véritables des consommateurs
- Savoir cibler sa communauté
- Savoir différencier ses différentes parties prenantes
- Animer une communauté

Module 3 : Développement commercial (8h)

- Savoir repérer les motivations véritables des consommateurs.
- Quelles sont les questions à poser et comment interpréter les réponses des prospects ?
- La découverte du budget : comment susciter l'envie des prospects de communiquer leur véritable budget ?
- Comment introduire l'idée du financement dès la découverte des besoins ?
- Comment transformer la découverte en un puissant levier au service de la persuasion ?
- Les règles d'or de la vente

Module 4 : les différents outils pour piloter et développer sa structure (8h)

- L'importance d'une base de donnée qualifiée
- Découverte et utilisation d'un CRM
- Les outils pour piloter la gestion de tâches

Module 5 : Connaître les clefs de la digitalisation (8h)

- Création de contenu sur réseaux sociaux et web
- Mise en place d'une communauté ciblée
- Les différents outils de digitalisation
- Gérer sa transformation digital

Module 6: Module complémentaire (8h)

- Introduction à la RSE
- Introduction à la marque employeur
- Les ressources humaines au sein d'un club, recrutement et management d'équipe

Contactez-nous !

TEL : 03 72 60 60 31
www.adjan.fr - contact@adjan.fr

ADJAN FORMATION

Plus qu'une formation,
une transformation de votre structure