

Formation - Mieux communiquer pour mieux vendre !

A qui s'adresse cette formation

A tous les commerçants désireux de développer leur activité en s'appuyant sur des leviers de communication efficaces.

Objectifs

Disposer d'une vision globale des actions et des outils de communication
Savoir orienter son plan de communication selon ses objectifs

Prérequis

Connaissance du contexte de son organisme et auto évaluation de ses besoins
Connaissance des médias locaux à disposition

Programme

Notre formation est réalisée sur mesure, en fonction de nos objectifs et des attentes des participants. Le contenu du programme ci-dessous est donc susceptible d'être modifié et adapté.

>Pourquoi et comment communiquer

- Identifier et définir les différents objectifs de communication en fonction de sa problématique d'entreprise.
- Construire un plan de communication en fonction de ses cibles (clients et prospects)
- Quels messages véhiculer, vers qui?

>Mettre en place une communication efficace

- Connaître les différents moyens de communication : panorama des supports et outils média, hors média, web et réseaux sociaux.
- Planifier et budgéter les actions de communication.
- Cas de synthèse : à partir d'un cas concret de leur propre commerce, les participants devront réfléchir ensemble sur les plans de communication à mettre en oeuvre.

Moyen et modalités pédagogiques

- Chaque module sera illustré par des exemples aux niveaux local, régional et national.
- Remise d'un guide écrit du bon usage de la communication.
- Une approche concrète des problématiques de communication pour une mise en pratique immédiate.
- Des conseils personnalisés.
- Chaque participant doit se munir d'un ordinateur portable équipé Wifi pour cette formation.
- La pédagogie sera active et participative.Elle alternera: les apports d'information du formateur et les mises en pratique sous forme d'exercices et d'études de cas et un contrôle des connaissances.
- Nous fournissons à l'ensemble des participants les supports de présentations (slides), salle équipée Wifi, rétroprojecteur, tableau ou Paperboard.

Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émergence journalière.
- Attestation de présence
- Document d'évaluation de la satisfaction du stagiaire à l'issue de la formation
- Suivi post formation par le formateur pendant 30 jours

Intervenant : Jeanne Kolb, directrice / Agence Billiotte & Co

Durée : 7 heures

Coût : à partir de 950 euros HT (jusqu'à 12 participants)

Formation sur mesure, nous consulter