

La communication commerciale

C0434

Formacode 34085

Public : Dirigeants et collaborateurs en charge de tout ou partie des aspects commerciaux de l'entreprise

Prérequis : Exercer des responsabilités dans la relation commerciale

Nombre de participants maximum : 12

Durée : 8 heures (1 jour)

Format : Formation à distance :
4 classe virtuelle de 2h

Objectifs de la formation

Concevoir et mettre en œuvre une communication commerciale adaptée aux objectifs de développement de l'entreprise dans le secteur de la propreté, de l'hygiène et des services associés

Contenu de la formation

Le pitch de son entreprise

Présenter son entreprise
Réaliser son pitch

La construction d'un message efficace

Connaître les principes d'une communication commerciale
Identifier les clés d'une bonne communication commerciale
Déterminer son objectif et ses cibles de communication commerciale
Construire des messages commerciaux efficaces
Formuler un message commercial pertinent selon son objectif et ses cibles
Appréhender les fondamentaux d'une stratégie

Les leviers d'une communication efficace

Repérer les moyens pertinents pour atteindre ses cibles
Choisir ses canaux de diffusion adaptés à ses messages
Identifier les points d'attention dans les échanges avec une agence de communication

Les réseaux professionnels

Comprendre l'importance d'un réseau professionnel
Connaître les différents réseaux professionnels
Identifier les moyens de développer son réseau professionnel

Compétences visées

Présenter efficacement son entreprise et ses prestations grâce à un pitch commercial adapté.
Construire des messages commerciaux efficaces et choisir les bons leviers et canaux de communication
Développer son réseau professionnel pour favoriser les opportunités commerciales

Informations complémentaires

Conditions d'accès	Formation proposée en inter-entreprise ou en intra-entreprise. Le délai minimum d'inscription à une formation est de 10 jours ouvrés avant le début de la formation
Intervenant	Formateur spécialisé en stratégie et développement commercial
Méthodes et moyens pédagogiques	La formation alterne apports théoriques, études de cas, travaux en sous -groupes, mises en pratique et en situation professionnelle. Accès à la plateforme numérique d'apprentissage Inhniway Un support pédagogique est remis à chaque participant pendant ou à l'issue de la formation.
Modalités d'évaluation	Les acquis des participants sont évalués au moyen de QCM en fin de formation
Certificat	Une attestation de suivi de la formation est remise à chaque participant.
Équipement nécessaire	Pour le bon déroulement de la formation en classe virtuelle, chaque participant devra disposer d'un ordinateur connecté à internet incluant micro, webcam et écouteurs
Assistance technique	En cas de difficulté technique pour se connecter à la plateforme numérique d'apprentissage, une assistance technique et pédagogique est disponible par mail ou téléphone

Retrouvez nos indicateurs de résultats sur notre site internet www.inhni.com