



## FORMATION ENTREPRENEUR ET STRATEGIE COMMERCIALE

*Cette formation vous permettra de faire le point sur les réseaux sociaux à usage professionnel, comprendre comment ces outils sont considérés comme un levier de développement commercial. Etre présent sur le réseaux sociaux c'est bien, mais ces outils n'apporteront leurs fruits que si votre stratégie commerciale est claire et précise : offre de service et produits ; tarifs, cible et positionnement.*

**Durée: 35 heures (5 jours)**

### Profils des stagiaires

- Entrepreneurs
- Responsable commerciaux
- Demandeurs d'emploi

### Prérequis

- Avoir un niveau de base en informatique
- Être motivé

### Objectifs pédagogiques

- Développer et mettre en œuvre un plan d'action commercial (diagnostic portefeuille client, adapter sa démarche à chaque type de client...)
- Savoir utiliser les réseaux sociaux et le web marketing (les bases)

### Contenu de la formation

#### **Développer et mettre en œuvre un plan d'action commercial (diagnostic portefeuille client, adapter sa démarche à chaque type de client...)**

- Diagnostic et état des lieux
- Quel est mon offre, mon tarif
- Quel est ma cible ? est-ce que je cible les bonnes personnes ?
- Quels sont mes moyens de communication ?

#### **Savoir utiliser les réseaux sociaux et le web marketing (les bases)**

- Panorama des médias sociaux
- Les réseaux sociaux et le web marketing 1 : Facebook, Instagram
- Les réseaux sociaux et le web marketing 2 : LinkedIn, Viadeo
- L'e-réputation et la veille en ligne

**TEST DE VALIDATION DES COMPETENCES ACQUISES  
ATTESTATION DE FORMATION DELIVREE EN FIN DE STAGE**



## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Formateur (trice), diplômé (e) et expérimenté (e), formé (e) en CNV et en ennéagramme, facilitateur (trice) graphique

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés et écrits
- Exposés théoriques
- Etudes de cas concrets
- Formation en présentiel
- Les contenus des formations évoluent en tenant compte des nouvelles prescriptions réglementaires
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Attestation de fin de formation

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questions orales ou écrites (QCM)
- Facilitation graphique
- Mises en situation
- Feuille de présence émargée par demi-journée
- Formulaires d'évaluation de la formation

## Effectif de groupe

Une à six personnes maximum

## Modalités et délais d'accès à la formation

**Lieux :** En organisme de formation / Dans vos locaux

**Date :** Selon vos disponibilités

**Modalités :**

- La formation peut être financée en fonds propres.
- Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

*Pour plus d'informations, nous vous accompagnons dans vos choix et la gestion administrative.*

## Personne à contacter

PIEDDESAUX Laëtitia : 06.52.90.69.53 – [laetitia.px@perspectys.fr](mailto:laetitia.px@perspectys.fr)

**Vous êtes en situation de handicap :** contacter madame PIEDDESAUX Laëtitia au 06.52.90.69.53

**NB :** 98% des clients ont été satisfaits des prestations de formation de PERSPECTYS

Date du document 21/01/2019  
Mise à jour le 09/03/2023