



## ► EFFICACITE MARKETING ET COMMERCIALE

### ■ Objectifs

- Définir et piloter la mise en œuvre de son plan d'action commercial, spécifiquement sur le marché de votre secteur.
- Renforcer ses capacités de vente et de négociation par téléphone
- Renforcer ses capacités de vente et de négociation en rendez-vous physique
- Disposer des connaissances nécessaires au pilotage d'actions de marketing direct sur ce secteur
- Renforcer l'efficacité commerciale de ses supports de communication

### ■ Public

Personnes en reconversion professionnelle, métiers de l'immobilier et de l'expertise bâtiment, architectes, géomètres, économistes, maîtres d'œuvres, installateurs ENR, fenêtriers, chauffagistes, plombiers, artisans du bâtiment, éco-artisans...  
Diagnostiqueurs (salariés, dirigeants) souhaitant faire évoluer leur métier dans le contexte de la concurrence et optimiser leur organisation commerciale.

### ■ Durée

1 jour de 9h00 à 17h30

### ■ Méthodes pédagogiques

Exposés, exercices pratiques, démonstrations, questions-réponses, échanges d'expériences, étude de cas.

### ■ Animateur(s)

Formateurs IDEAL qualifiés et/ou partenaires référencés

### ■ Dates (voir le planning des formations)

sur notre site internet [www.ideal-conseils.fr](http://www.ideal-conseils.fr)

### 5 journées de formation au choix

Ces journées peuvent être suivies de manière indépendante. Il est cependant recommandé de se former à la mise en place de son plan d'action marketing et commercial, en amont des journées de formation dédiées aux différents outils et techniques permettant sa mise en œuvre.

- Optimiser ses actions marketing et commerciales (plan d'action)
- Réussir sa prospection téléphonique
- Réussir un entretien commercial en face à face
- Vendre en exploitant Internet et les outils du marketing direct
- Améliorer ses supports de communication

### ■ Renseignements



TÉL : 02 72 01 43 46  
contact@ideal-conseils.fr



[www.ideal-conseils.fr](http://www.ideal-conseils.fr)

IDEAL conseils – Formation

Enregistré sous le numéro 52440570844 auprès du préfet de la région Pays de Loire.

## ■ Programme et modules\*

(\*susceptibles d'être modifiés en fonction des évolutions réglementaires)

| <b>Optimiser ses actions marketing et commerciales</b><br><b>(1jour)</b>   | <b>Réussir sa prospection téléphonique</b><br><b>(1jour)</b>  | <b>Réussir un entretien commercial en face à face</b><br><b>(1jour)</b>  | <b>Vendre en exploitant Internet et les outils du marketing direct</b><br><b>(1jour)</b>  | <b>Améliorer ses supports de communication</b><br><b>(1jour)</b>   |
|--|---|--|---|--|
| <p><b>Module I</b><br/>Connaître le marché de votre secteur</p> <p><b>Module II</b><br/>Déterminer sa position sur le marché</p> <p><b>Module III</b><br/>Réussir la commercialisation de ses prestations</p> <p><b>Module IV</b><br/>Piloter ses actions marketing et commerciales</p> <p><b>Module V</b><br/>Et demain</p> | <p><b>Module I</b><br/>Prospection téléphonique dans le métier</p> <p><b>Module II</b><br/>La préparation, gage de réussite</p> <p><b>Module III</b><br/>Un entretien téléphonique efficace</p> <p><b>Module IV</b><br/>Autres trucs et astuces pour vendre par téléphone</p> | <p><b>Module I</b><br/>Vendre dans le secteur</p> <p><b>Module II</b><br/>Se préparer en amont</p> <p><b>Module III</b><br/>Maîtriser l'entretien de vente</p> <p><b>Module IV</b><br/>Solutions pour doper son efficacité commerciale</p> | <p><b>Module I</b><br/>Pratiques de marketing direct dans votre secteur</p> <p><b>Module II</b><br/>Le marketing direct : un levier pour contacter, fidéliser ou reconquérir ses clients</p> <p><b>Module III</b><br/>Les outils du marketing direct</p> <p><b>Module IV</b><br/>Zoom sur le web marketing</p> <p><b>Module V</b><br/>Piloter ses actions de marketing direct</p> | <p><b>Module I</b><br/>Notions essentielles sur la communication externe</p> <p><b>Module II</b><br/>Définir son plan de communication</p> <p><b>Module III</b><br/>Réaliser ses supports de communication</p> |

### Les + de la formation

- Une approche opérationnelle favorisant les exercices pratiques
- L'exploitation de vos propres expériences et outils pour des conseils immédiatement utiles pour votre entreprise
- Training sur la base d'études de cas fournis par l'animateur.