
Programme de Formation

Force commerciale : dynamiser grâce aux outils marketing

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Professionnels du marketing ou de la vente souhaitant renforcer la synergie entre les deux fonctions et améliorer l'efficacité commerciale grâce aux outils digitaux.



Objectifs pédagogiques

- Identifier les leviers de collaboration entre marketing et ventes pour optimiser la performance commerciale.
- Maîtriser l'utilisation d'outils marketing innovants pour créer des supports commerciaux impactants.
- Intégrer les méthodes et outils digitaux modernes pour améliorer l'efficacité commerciale.



Description

Jour 1

Matin : Renforcer la coopération marketing-ventes pour une performance optimale

Analyser l'évolution du parcours client et ses conséquences sur les métiers du marketing et de la vente.

Explorer les principes du 'Sales Enablement' et ses impacts positifs sur les équipes commerciales.

Identifier les facteurs essentiels pour une collaboration réussie entre équipes marketing et commerciales.

Après-midi : Collecter et diffuser efficacement l'information stratégique

Déterminer les attentes spécifiques des acteurs internes concernant les données marché, clients et concurrence.

Sélectionner et exploiter efficacement les ressources informationnelles offline et online.

Mettre en place des outils digitaux performants pour optimiser le partage des connaissances entre équipes.

Jour 2

Matin : Transformer les stratégies marketing en actions commerciales opérationnelles

Harmoniser les objectifs marketing et commerciaux pour garantir une compréhension commune.

Techniques pour impliquer et motiver les équipes commerciales autour du plan marketing.

Assurer la cohérence et la complémentarité des plans marketing opérationnels et commerciaux.

Exploiter le parcours d'achat et le social selling pour booster l'acquisition client.

Identifier et suivre les indicateurs clés de performance (KPI) des activités marketing et commerciales.

Après-midi : Créer des supports commerciaux innovants et efficaces

Construire des argumentaires commerciaux structurés.

Concevoir et adapter des outils d'aide à la vente performants : argumentaires personnalisés, fiches produits pertinentes, book marketing-vente.

Exploiter les outils digitaux avancés : supports interactifs, réalité virtuelle ou augmentée, présentations dynamiques (audio/vidéo), tableaux de bord digitaux.

Développer du contenu adapté pour favoriser l'engagement des commerciaux dans la brand advocacy et le social selling.

**Prérequis**

Aucun

**Modalités pédagogiques**

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.

**Moyens et supports pédagogiques**

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.

**Modalités d'évaluation et de suivi**

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.

**Informations sur l'accessibilité**

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.