

BC 3 ASCOM - Appui au développement commercial de la TPE/PME

Formation personnalisée et en groupe avec supports pédagogiques progressifs suivis d'applications pratiques pour évaluation des connaissances acquises. Webinaires et forum pour accompagnement tout au long du parcours de formation. Formation 100% orientée pratique.

Profils des stagiaires

- tout public

Prérequis

- Niveau 3 ou expérience professionnelle
- Connaissance des fonctions de base des outils bureautiques et du monde de l'entreprise

Objectifs pédagogiques

- Participer à la communication de la PME en assurant le suivi du plan de communication, en collectant des informations clients, en créant des documents professionnels, et en mettant à jour les supports numériques de l'entreprise.

Contenu de la formation

- Appui au développement commercial de la TPE/PME
 - A. Participation aux actions de prospection : Analyser et segmenter les fichiers clients et prospects dans les logiciels de GRC ou de gestion commerciale en collectant des informations internes et externes de manière légale, afin de permettre une segmentation efficace du public selon les besoins du commercial pour améliorer le ciblage des actions de prospection.
 - Identifier les besoins des prospects de manière respectueuse du RGPD lors d'une prospection active, en utilisant des techniques de communication telles que les questions ouvertes et la reformulation, ainsi que les scripts de l'entreprise, pour permettre au commercial de formuler une proposition adaptée.
 - Effectuer une veille commerciale et concurrentielle conforme aux critères définis par l'entreprise, en mettant en place des collectes d'informations, automatisées ou manuelles, afin de fournir une connaissance actualisée de l'écosystème de la TPE/PME au décideur et au commercial.
 - B. Contribution à la promotion et à l'engagement en ligne pour soutenir les activités commerciales de la TPE/PME Concevoir et mettre en œuvre des campagnes d'e-mails personnalisées en utilisant des logiciels de GRC, d'e-mailing et de traitement de texte, afin de promouvoir des événements, des produits ou des services auprès de prospects ciblés, tout en respectant le RGPD et les recommandations de la CNIL.
 - Dynamiser le site internet de l'entreprise en publiant des informations, des conseils, des événements, des documents téléchargeables, et en proposant un abonnement à une newsletter, afin d'assurer une présence continue de l'entreprise sur le web.
 - Engager avec les contenus et les membres des réseaux sociaux où l'entreprise est présente, en identifiant les discussions pertinentes dans lesquelles partager des articles, des commentaires, des mentions, afin d'accroître les opportunités de contact et d'interaction.

AT FORMATION

83 rue André Lenôtre
30900 Nîmes
Email: contact@atformation.fr
Tel: +33766228142



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

4 FORMATEURS - 1 RESPONSABLE ADMINISTRATIVE - 1 ASSISTANCE TECHNIQUE

Moyens pédagogiques et techniques

- Un formateur expérimenté qualifié et certifié dans la matière enseignée présent en permanence pour diriger, évaluer, accompagner et répondre à toutes les questions
- Etudes dirigées et applications pratiques sur des cas concrets au rythme du stagiaire
- classes virtuelles
- Plateforme pédagogique avec ressources pédagogiques
- Serveur à distance avec les logiciels demandés
- Animation du cours à distance
- Prise en main à distance via l'application TeamViewer

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

- entretien téléphonique avant entrée en formation
- émargement numérique
- Exercices de mise en situation
- Evaluations de validation des chapitres
- QCM
- Attestation d'assiduité
- Attestation de formation
- Certification (RNCP 38625)
- Formulaire d'évaluation de la formation

Résultats attendus à l'issue de la formation : Obtention des 3 blocs de compétences

Modalités D'obtention de la certification :

Détails sur la certification : 3 périodes d'examen dans l'année (janvier- juin -octobre)