

Marketing digital & techniques de vente

Se rendre visible en ligne, convaincre et conclure plus efficacement



DURÉE	RYTHME	FORMAT	TARIF
18 heures	2 compétences · 10 séquences	Individuel présentiel	1 440 € net

— OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer sa présence digitale et structurer sa démarche commerciale : définir une stratégie en ligne, animer ses réseaux sociaux et son référencement, construire son argumentaire et prospecter efficacement, afin de développer son activité.

— COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant aura développé deux compétences (niveau initiation / mise en place) :

Compétence 1 — Définir sa stratégie digitale et optimiser sa présence en ligne

- Analyser sa présence digitale et structurer une stratégie adaptée à son activité
- Choisir ses réseaux, optimiser ses profils et créer du contenu engageant
- Appliquer les bases du référencement naturel (SEO)

Compétence 2 — Structurer et mener sa démarche commerciale, de l'argumentaire à la conclusion

- Analyser son organisation commerciale et ses leviers d'amélioration
- Construire son argumentaire et son pitch (méthode CAP)
- Élaborer une stratégie de prospection et organiser le suivi et la fidélisation

La formation aboutit à un plan d'action marketing & commercial personnalisé — appuyé par une trame fournie — qui constitue l'évaluation finale.

— MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTION

Évaluation continue par des productions réalisées en séance (diagnostic, stratégie, profils et contenus, actions SEO, argumentaire et pitch, séquence de prospection), aboutissant à un plan d'action marketing & commercial personnalisé qui constitue l'évaluation finale. Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session.

— MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MOYENS

Parcours individualisé : alternance d'apports, de démonstrations et d'ateliers pratiques appliqués au projet réel du participant, incluant des mises en situation commerciales. Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, écran interactif, environnement BGE Mon Bureau Virtuel, connexion internet et supports pédagogiques numériques. Le participant travaille sur son propre ordinateur et son projet.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Formation récente : les indicateurs de résultats (taux de satisfaction, nombre de participants) seront publiés à l'issue des premières sessions.

PUBLIC

Chef d'entreprise souhaitant développer sa présence digitale et sa performance commerciale.

PRÉREQUIS

- › Savoir utiliser internet et les outils bureautiques
- › Disposer d'un ordinateur et d'une adresse email
- › Avoir une activité à développer

DURÉE

18 heures — parcours individuel en présentiel.

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

Entretien préalable avec un conseiller pour analyser les besoins du participant. Délai d'accès : jusqu'à 3 mois après validation du dossier.

DATES ET LIEUX

Sessions organisées régulièrement à Sète ou à Béziers. Responsable formation : Agnès Romatico — a.romatico@bge-eo.fr

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Adaptations pédagogiques possibles selon les besoins. Coordonnées des référents handicap : bgeouestherault.fr/3359-2

TARIF

1 440 €

net de taxes (18 h × 80 €)

Financement possible sous réserve d'éligibilité (FAFCEA, Agefice, FIFPL...). Renseignez-vous auprès de votre conseiller BGE.

Le déroulé en 2 compétences, 10 séquences

Du digital à la vente

COMPÉTENCE 1 Stratégie digitale & présence en ligne

≈ 9 h

- 1 **Diagnostic digital & positionnement** 2 h — Audit du site, des réseaux et du SEO ; proposition de valeur ; parcours client.
- 2 **Stratégie digitale** 2 h — Objectifs, persona, message central, articulation site / réseaux / SEO.
- 3 **Réseaux sociaux : choisir & optimiser ses profils** 1 h 30 — Choix des réseaux adaptés, optimisation des profils professionnels.
- 4 **Réseaux sociaux : créer du contenu & planifier** 1 h 30 — Types de contenu, storytelling, calendrier éditorial, bonnes pratiques d'engagement.
- 5 **Le référencement naturel — SEO** 2 h — Mots-clés, balises, contenu optimisé, maillage, référencement local (Google Business Profile).

COMPÉTENCE 2 Démarche commerciale, de l'argumentaire à la conclusion

≈ 9 h

- 6 **Diagnostic commercial** 1 h 30 — Cycle de vente, cibles, canaux, organisation commerciale actuelle.
- 7 **Argumentaire & pitch** 2 h 30 — Méthode CAP (caractéristiques / avantages / preuves), différenciation, storytelling, posture.
- 8 **Techniques de prospection** 2 h 30 — Ciblage, mail d'approche, script d'appel, relance et suivi des prospects.
- 9 **Suivi & fidélisation client** 1 h 30 — Suivi des prospects et clients, relance, satisfaction, fidélisation et recommandation.
- 10 **Plan d'action marketing & commercial** 1 h — Construction d'un plan d'action personnalisé. → **Évaluation finale**

Total : 18 heures de formation.



LIVRABLE FINAL — PLAN D'ACTION MARKETING & COMMERCIAL

Plan d'action personnalisé construit tout au long de l'accompagnement (stratégie digitale, réseaux sociaux, SEO, argumentaire, prospection, fidélisation). Il constitue l'évaluation finale ; une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs atteints est délivrée.

Suivi et amélioration continue : un questionnaire de satisfaction est remis en fin de formation afin de recueillir l'avis des participants et d'améliorer en continu le dispositif.