MARKETING DIGITAL & TECHNIQUES DE VENTE

Formation non certifiante
Parcours individuel
18 heures

Formation qui permet au chef d'entreprise de **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. Le parcours individualisé alterne apports, démonstrations, ateliers pratiques et mises en situation commerciales appliqués au projet réel du participant.

INDICATEURS DE RÉSULTATS | **3** **entrepreneurs accompagnés** sur ce parcours

OBJECTIFS

À l'issue du parcours, vous serez capable de :

- 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).
- 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.

DURÉE

18 heures, dont :

- 18 heures d'entretiens individuels en présentiel avec un conseiller formateur BGE dédié

TARIF

1 440 €

net de taxes (18 h × 80 €)
(exonéré de TVA art 261-4-4 du CGI)

FINANCEMENT

Financement possible sous réserve d'éligibilité, étudiée lors de votre rendez-vous avec un conseiller.

FAFCEA, AGEFICE, FIFPL...

DÉLAI DE RÉTRACTATION

Conformément à l'article L6353-5 du Code du travail, vous disposez d'un délai de rétractation de **10 jours** à compter de la signature du contrat, à signaler par écrit à contact34500@bge-eo.fr.

Votre place est réservée pendant 4 jours ouvrés à compter de notre proposition, au-delà elle n'est plus garantie.

PUBLIC

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

PROCHAINE SESSION

Date et lieu de la formation : sessions organisées régulièrement, dates fixées avec votre conseiller formateur.

- **BÉZIERS**
  BGE Ouest Hérault
  ZI du Capiscol - 5 Rue Paul Langevin
- **SÈTE**

Demander un devis

MARKETING DIGITAL & TECHNIQUES DE VENTE

Formation non certifiante

PRÉREQUIS & ACCÈS

Entretien préalable avec un conseiller pour analyser les besoins du participant.

Prérequis :

- Savoir utiliser internet et les outils bureautiques
- Avoir une activité à développer

Moyens matériels requis :

- Disposer d'un ordinateur et d'une adresse email
- Le participant travaille sur son propre ordinateur et son projet

Inscription obligatoire. Délai d'accès : jusqu'à 3 mois après validation du dossier.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Parcours individualisé en rendez-vous individuels
- Alternance d'apports, de démonstrations et d'ateliers pratiques appliqués au projet réel du participant
- Mises en situation commerciales

MOYENS MATÉRIELS

Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, écran interactif, environnement BGE Mon Bureau Virtuel, connexion internet et supports pédagogiques numériques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation continue par des productions réalisées en séance (diagnostic, stratégie, profils et contenus, actions SEO, argumentaire et pitch, séquence de prospection)
- À l'issue du parcours, un plan d'action marketing & commercial personnalisé — appuyé par une trame fournie — constitue l'évaluation finale
- Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session
- Évaluation de la satisfaction de l'apprenant en fin de formation (questionnaire)

VIOLENCES & DISCRIMINATIONS

BGE Ouest Hérault s'engage contre toutes formes d'harcèlement ou de discrimination.

Coordonnées de notre référente :

Karine ABARKI
Tél : 07 44 90 35 28
Mail : k.abarki@bge-eo.fr

INFOS & INSCRIPTION

Agnès ROMATICO
Tél : 06 85 05 33 54
Mail : a.romatico@bge-eo.fr

RÉFÉRENTS HANDICAP

BGE Ouest Hérault est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap.

Recueil des besoins dès l'entretien préalable. Adaptations pédagogiques possibles selon les besoins.

Accessibilité PMR : RDC locaux BGE à Béziers et complète dans les locaux de FLEX Pépinière à Sète.

Contact de notre référente handicap :

Agnès ROMATICO
Tél : 06 85 05 33 54
Mail : a.romatico@bge-eo.fr

FORMATEURS

Nos formateurs sont des salariés de l'équipe BGE, spécialistes de la création et du développement d'entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité - Retrouvez les sur notre site internet **BGE**

MARKETING DIGITAL & TECHNIQUES DE VENTE

Formation non certifiante

PROGRAMME

1-Définir sa stratégie digitale et optimiser sa présence en ligne (9 h)

(en rendez-vous individuels)

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

2-Structurer et mener sa démarche commerciale, de l'argumentaire à la conclusion (9 h)

(en rendez-vous individuels)

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

Cette formation non certifiante ne donne lieu ni à certification, ni à équivalence, ni à validation par blocs de compétences.

Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session.

INFOS & INSCRIPTION

Agnès ROMATICO
Tél : 06 85 05 33 54
Mail : a.romatico@bge-eo.fr