**« Vente et conseil en distanciel »**

Public :

Tout public

Prérequis :

Aucun

Durée de formation :

40 heures

6 jours

Inscription :

Pour toute demande d’inscription, veuillez nous contacter au 04.34.29.53.32 06.25.51.72.19 ou par email : fbi.institute@gmail.com

Objectifs :

Au sortir de cette formation, le stagiaire sera capable de maitriser les techniques de vente et de conseil en structure et sur le digital.

Moyen et modalité :

Distanciel

Le stagiaire recevra un support écrit des connaissances acquises en stage pour chacune des formations suivies. Il se traduit par un livret détaillant la partie théorique à retenir et le déroulement de la partie pratique détaillé avec les conseils expliqués en cours

À l’issue de la période de formation le stagiaire se verra remettre son relevé de connexion certifié par le centre de formation pour contre-signature.

Moyens Techniques :

Outils de visioconférence et outils collaboratifs

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour palier à des difficultés majeures rencontrées par l’apprenant.

Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

Questionnaire oral en cours de formation et corrigé conjointement avec les stagiaires,

Mise en situation permettant de vérifier l’aptitude du stagiaire à restituer les connaissances théoriques et pratiques acquises en cours de stage.

Délai d’accès :

Un délai minimum et incompressible de 14 jours entre l'inscription et l’accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à F.B.I. Institute sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l’inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l’adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

Le Prix :

1200€

Contact :

BERGER Pascale

fbi.institute@gmail.com

04.34.29.53.32 - 06.25.51.72.19

QUELQUES CHIFFRES:

Nous n’avons pas encore d’indicateur de résultat pour cette formation

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Promotions | Taux de satisfaction :  En cours de calcul | Taux de retour **:**  En cours de calcul | Taux d’insertion à 6 mois :  En cours de calcul | Taux d’insertion à 2 ans :  En cours de calcul |

**« Vente et conseil »**

**PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE**

**Objectif** :

Au sortir de cette formation, le stagiaire sera capable de maitriser les techniques de vente et de conseil en structure et sur le digital.

**MODULE 1** : Jour 1

**Durée :** 7 heures

**Objectif** : Acquérir les bases de la vente et du conseil

Chapitre 1 : le processus de vente en BtoB et BtoC

Chapitre 2 : les cibles et le Persona

Chapitre 3 : la prospection et la qualification de leads

Chapitre 4 : l'approche client et la découverte des besoins

…

Évaluation Module 1

**MODULE 2** : Jour 2

**Durée :** 7 heures

**Objectif** : Maitriser les techniques de vente et de conseil

Chapitre 1 : l'argumentation de vente et la présentation produit

Chapitre 2 : la tarification, la négociation et la conclusion de la vente

Chapitre 3 : étude de cas

Chapitre 4 : mise en situation et jeux de rôle

…

Évaluation Module 2

**MODULE 3** : Jour 3

**Durée :** 7 heures

**Objectif** : Acquérir les connaissances en marketing digital

Chapitre 1 : connaitre le marketing digital et ses leviers

Chapitre 2 : les études de marché et la veille concurrentielle

Chapitre 3 : le positionnement et la différenciation de son offre

Chapitre 4 : connaitre le fonctionnement des réseaux sociaux en général

…

Évaluation Module 3

**MODULE 4** : Jour 4

**Durée :** 7 heures

**Objectif** : Maîtriser le marketing digital pour la vente et le conseil

Chapitre 1 : créer une stratégie de content marketing pour attirer des prospects

Chapitre 2 : générer des leads qualifiés avec les réseaux sociaux

…

Évaluation Module 4

**MODULE 5** : Jour 5

**Durée :** 7 heures

**Objectif** : Développer son savoir-faire commercial et marketing

Chapitre 1 : mettre en place des campagnes de publicité en ligne

Chapitre 2 : les outils pour une meilleure productivité

Chapitre 3 : atelier pratique

…

Évaluation Module 5

**MODULE 6** : Jour 6

**Durée :** 5 heures

**Objectif** : Le suivi des objectifs, performances et la fidélisation

Chapitre 1 : la fidélisation client et le service après-vente

Chapitre 2 : suivre et analyser les performances de ses actions digitales

…

Évaluation Module 6

**CV du formateur**

**BERGER Joséphine**

[*fbi.institute@gmail.com*](mailto:contact@commentlouerplus.fr)

**04.34.29.53.32 06.25.51.72.19**

**COMPETENCES**

Formatrice Organisation des formations

Création de livrets de formations

Organisation du planning des formations que je dispense

Accueil clients et stagiaires

Création de nouvelles formations

**PARCOURS PROFESSIONNEL**

**Depuis 2016**  Directrice générale **Formatrice & Esthéticienne** Saint-Cyprien (66)

SAS FBI Institute

**2008 à 2016** Co-gérante **Formatrice & Esthéticienne** Saint-Cyprien (66)

SARL FBI Institute

**2007 à 2008** Formatrice **& Esthéticienne** Lyon (69)

Micro Entreprise Formation Beauté Image Institute

**FORMATIONS**

**2000 Chablon gel et résine, capsule gel résine nail art**

**2002 BAC Littéraire** Lycée Saint-Exupéry Lyon (69)

**2005 Maquilleur de cinéma**

**2005 Faux ongles résine et gel**

**2007 Soins corporels balnéo-hydro esthétique**

**2007 Réflexologie plantaire**

**2007 Enseignement UV**

**2007 Soins professionnel défi lift 3D**

**2007 Maquillage longue durée (Maquillage permanent)**

**2007 Drainage lymphatique esthétique visage et corps**

**2007 Certificat d'Aptitude Professionnelle esthétique cosmétique : soins esthétiques-conseils-vente**

**2007 FMCE Chambre des métiers**

**2007 Soins AHAVA Sylvia Terrade Lyon (69)**

**2011 Formatrice en extension de cils, rehaussement de cils**

**2011 Nail Art**

**2011 One stroke**

**2012 Watercolor painting course level 1 et 2 (aquarelle)**

**2012 Intermediate color acrylique course**

**2012 Advanced color acrylic course**

**2013 Nuove Forme (Nouvelles Formes)**

**2013 Design niveau supérieur 3D en résine acrylique**

**2013 Design salon à la peinture acrylique**

**2013 Design niveau supérieur one Stroke**

**2014 Décorations 4D, bouquet en résine**

**2014 Tajemnice zhostovo**

**2014 Kosztowna bizuteria (foil)**

**2014 Fantazy**

**2014 Miks: Neo, One Stroke, Flat acrylic design**

**2015 Formation réglementaire hygiène tatouage-perçage-maquillage permanent**

**2017 Conférence Doug Schoon (technologie des produits et théorie de l'ongle**

**2020 Tui Na**

**2022 Premiers Secours Canins et Félins**

**2023 Certification Naturopathie Animalière**

**2023 Diplôme équivalent BAC + 3 / 4 Community Manager / Social Media Manager**

**2023 Email marketing, copywriting**

**2023 Massage de Bien-Être : Modelage Suédois**

**CONNAISSANCES**

**Mascara semi-permanent**

**Réflexologie Palmaire**

**Microblading/Microshading**

**Extension de cils volume russe capping**

**Epilation au fil**

**Epilation cire orientale**

**Maquillage contouring**

**Manucure Russe**

**Création de bijoux gel & résine**

**Naturopathie humaine et animalière**

**Sophrologie**

**Coaching Nutrition/Détox**

**Iridologie**

**Coaching**

**Réseaux sociaux/stratégie markéting**

**Soins visage hautes technologies/Hydrafacial**

**Lifting Colombien Corps**

**AUTRE**

Animaux

Sports de combat

**PROJET PROFESSIONNEL**

Je souhaite développer ma Société et apporter de nouvelles compétences.