



« Vente et conseil en distanciel »

Public :

Tout public

Prérequis :

Prérequis techniques : pouvoir se connecter à internet de manière stable, utiliser la plateforme de connexion, avoir et utiliser les outils nécessaires à la démonstration pratique au formateur tels que : support de caméra ou de téléphone.

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 maîtriser les techniques de vente et de conseil en structure et sur le digital.

Moyen et modalité :

Distanciel synchrone

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 :

Zoom, Kahoot, présentation Canva, Plouplouf, Mentimeter

Document actualisé le 11/07/2022



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€

Document actualisé le 11/07/2022



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 :	Taux de retour :	Taux d'insertion à 6 mois :	Taux d'insertion à 2 ans :
	En cours de calcul	En cours de calcul	En cours de calcul	En cours de calcul

Document actualisé le 11/07/2022



« Vente et conseil en distanciel »

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

Objectif :

Au sortir de cette formation, le stagiaire sera capable de maîtriser 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 : Maîtriser 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 : connaître 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 : connaître 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

Document actualisé le 11/07/2022



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

Document actualisé le 11/07/2022



CV du formateur

BERGER Joséphine

fbi.institute@gmail.com

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
En 2014 Création de marque de produits pour la prothèse ongulaire : FBI Institute Nail Artist
En 2011 Création de marque de produits cosmétiques et pour le design du regard : Gioventù Cosmetics

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**

Document actualisé le 11/07/2022



2017	Conférence Doug Schoon (technologie des produits et théorie de l'ongle)
2020	Tui Na
2022	Premiers Secours Canins et Félines
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
2024	Certification: Concevoir et mettre en œuvre une stratégie d'activation digitale / Product Manager
2024	No-code et Intelligence Artificielle

CONNAISSANCES

Mascara semi-permanent
Réflexologie palmaire
Microblading/Microshading
Extension de cils volume russe capping
Épilation au fil
Épilation cire orientale
Maquillage contouring
Manucure Russe
Création de bijoux gel & résine
Naturopathie humaine et animale
Sophrologie
Coaching Nutrition/Détox
Iridologie
Coaching
Réseaux sociaux/stratégie marketing
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.

Document actualisé le 11/07/2022