



« Stratégies commerciales, de vente et marketing d'entreprise »

Public :

Public ayant un projet professionnel

Prérequis :

Etre débutant

Durée de formation :

100 heures

13 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 toutes les techniques commerciales de vente et marketing pour développer son entreprise.

Moyen et modalité :

Présentiel

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.

Moyens Techniques :

Bureau, logiciels

Document actualisé le 11/07/2022



Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et un accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour pallier 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.

Document actualisé le 11/07/2022



Le Prix :

2500€

Contact :

BERGER Pascale
fbi.institute@gmail.com
04.34.29.53.32 - 06.25.51.72.19

QUELQUES CHIFFRES:

Promotions 2025	Taux de satisfaction : 100%	Taux de retour : 100%	Taux d'insertion à 6 mois : En cours de calcul	Taux d'insertion à 2 ans : En cours de calcul
--------------------	---------------------------------------	------------------------------	---	--

Document actualisé le 11/07/2022



« Stratégies commerciales, de vente et marketing d'entreprise »

PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

Objectif :

Au sortir de cette formation, le stagiaire sera capable de maîtriser toutes les techniques commerciales de vente et marketing pour développer son entreprise.

MODULE 1 : Jour 1

Durée : 8 heures

Objectif : Comprendre les bases de la stratégie commerciale et de la vente

Chapitre 1 : définition des objectifs commerciaux pour guider la stratégie commerciale et orienter les actions de vente et de marketing de l'entreprise avec la méthode SMART

Chapitre 2 : la place de la stratégie commerciale dans le développement de l'entreprise

Chapitre 3 : les principales méthodes de segmentation du marché

Chapitre 4 : Analyser les besoins du client et définir les cibles

...

Évaluation Module 1

MODULE 2 : Jour 2

Durée : 8 heures

Objectif : Maîtriser l'étude de marché et analyser la concurrence

Chapitre 1 : méthodes pour réaliser une étude de marché

Chapitre 2 : analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces)

Chapitre 3 : identifier les forces concurrentielles et l'avantage compétitif

Chapitre 4 : outils de benchmarking et d'analyse concurrentielle

...

Évaluation Module 2

MODULE 3 : Jour 3

Durée : 8 heures

Objectif : Savoir comment le consommateur prend ses décisions d'achat

Chapitre 1 : les facteurs influençant le comportement d'achat (culture, psychologique, social, etc.)

Document actualisé le 11/07/2022



Chapitre 2 : l'analyse des besoins et des motivations des consommateurs

Chapitre 3 : l'impact du digital sur les comportements d'achat

Chapitre 4 : définir l'angle de la stratégie marketing en fonction de ces éléments

...

Évaluation Module 3

MODULE 4 : Jour 4

Durée : 8 heures

Objectif : Maîtriser les techniques de vente efficaces

Chapitre 1 : les différentes étapes du processus de vente

Chapitre 2 : techniques de prospection et qualification des prospects

Chapitre 3 : la présentation de l'offre et la négociation

Chapitre 4 : conclusion de la vente et suivi client

...

Évaluation Module 4

MODULE 5 : Jour 5

Durée : 8 heures

Objectif : Maîtriser les principes fondamentaux du marketing digital

Chapitre 1 : l'évolution du marketing traditionnel vers le marketing digital

Chapitre 2 : les outils et canaux numériques à disposition (site web, réseaux sociaux, SEO, Ads, etc.)

Chapitre 3 : définir une stratégie digitale adaptée à son entreprise

...

Évaluation Module 5

MODULE 6 : Jour 6

Durée : 8 heures

Objectif : Maîtriser la gestion de la relation client de manière efficace et durable

Chapitre 1 : introduction aux CRM (Customer Relationship Management) pour une base de données pratique et efficace

Chapitre 2 : techniques de fidélisation et de rétention client

Chapitre 3 : personnalisation des offres et segmentation client

Chapitre 4 : suivi post-vente et satisfaction client

...

Évaluation Module 6

MODULE 7 : Jour 7

Durée : 8 heures

Objectif : Maîtriser l'art du marketing de contenu et du storytelling pour capter l'attention des clients

Document actualisé le 11/07/2022



Chapitre 1 : les fondamentaux du marketing de contenu

Chapitre 2 : rédiger des contenus percutants (articles, blogs, newsletters, vidéos)

Chapitre 3 : utiliser le storytelling pour renforcer l'identité de l'entreprise

Chapitre 4 : les bonnes pratiques pour créer une expérience immersive et unique pour le client

...

Évaluation Module 7

MODULE 8 : Jour 8

Durée : 8 heures

Objectif : Maîtriser la création et la gestion des campagnes publicitaires en ligne

Chapitre 1 : introduction à Google Ads et aux campagnes payantes des réseaux sociaux

Chapitre 2 : créer et optimiser des annonces publicitaires

Chapitre 3 : mesurer les performances des campagnes publicitaires

Chapitre 4 : budgétisation et retour sur investissement (ROI)

...

Évaluation Module 8

MODULE 9 : Jour 9

Durée : 8 heures

Objectif : Savoir définir une politique de prix compétitive et utiliser des promotions efficaces

Chapitre 1 : stratégies de fixation des prix (prix psychologique, prix d'écrémage, etc.)

Chapitre 2 : les différentes techniques de promotions et de réductions

Chapitre 3 : la psychologie du prix et l'impact sur les ventes

...

Évaluation Module 9

MODULE 10 : Jour 10

Durée : 8 heures

Objectif : Maîtriser la mise en œuvre de la stratégie marketing préalablement définie et exploiter des leviers locaux pour développer les ventes et la notoriété de l'entreprise

Chapitre 1 : comment ajuster les actions marketing pour qu'elles répondent aux spécificités du marché local ou aux tendances du marché

Chapitre 2 : personnalisation des offres et des messages en fonction des besoins et des attentes des clients

Chapitre 3 : identifier des partenaires avec lesquels établir des collaborations pour étendre la visibilité et créer des offres conjointes avec des entreprises complémentaires du secteur d'activité

Chapitre 4 : organiser des événements (ateliers, journées portes ouvertes, événements Facebook) pour attirer des clients et renforcer la visibilité de l'entreprise

...

Évaluation Module 10

Document actualisé le 11/07/2022



MODULE 11 : Jour 11

Durée : 8 heures

Objectif : Maîtriser le Service Après Vente et l'intégrer comme un levier de fidélisation

Chapitre 1 : rôle stratégique du SAV dans l'expérience client

Chapitre 2 : gérer les réclamations et améliorer la satisfaction client

Chapitre 3 : le suivi des produits après vente et la gestion des retours

Chapitre 4 : créer son SAV de manière efficace sur les plateformes de vente et de communication de la stratégie préalablement définie

...

Évaluation Module 11

MODULE 12 : Jour 12

Durée : 8 heures

Objectif : Maîtriser la création du plan marketing cohérent et aligné sur la stratégie commerciale

Chapitre 1 : les éléments clés d'un plan marketing (objectifs, cibles, budget, canaux)

Chapitre 2 : outils de suivi et d'évaluation des actions marketing

Chapitre 3 : maîtriser l'ajustement de la stratégie en fonction des résultats obtenus avec le plan marketing

...

Évaluation Module 12

MODULE 13 : Jour 13

Durée : 4 heures

Objectif : Maîtriser le projet complet en utilisant les concepts appris et le présenter

Chapitre 1 : présentation de la stratégie commerciale et du plan marketing grâce aux techniques de vente acquises en 30mn

Chapitre 2 : retours et évaluations de la part des formateurs et des autres participants

Chapitre 3 : conseils autour des meilleures pratiques et des erreurs à éviter

...

Évaluation Module 13

Document actualisé le 11/07/2022



CV du formateur

Joséphine BERGER

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 acrylique 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**

Document actualisé le 11/07/2022



- 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 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 animalière
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