

Programme de formation « Marketing & Vente pour Solopreneur »

Public concerné :

Tous public, salariés, demandeurs d'emplois, salariés en reconversion professionnelle

Niveau requis du stagiaire pour entrer en formation :

- Savoir lire, écrire et parler le français
- Maîtriser l'outil informatique (Microsoft, messagerie, Google...)

Durée de la formation :

1 mois (12 heures)

Objectifs pédagogiques :

- Avoir les clés du Marketing Classique & Internet
- Savoir vendre pour faire prospérer son entreprise

Méthodes pédagogiques :

Formations à distance (synchrone)

- 1 journée d'atelier digital interactif en Zoom avec des sessions d'interactions en petit groupe
- 4 Sessions hebdomadaires de coaching de groupe pour avancer sur le projet et poser toutes les questions après l'atelier

Modalités d'admission :

Un rendez-vous découverte via zoom sera proposé afin de cerner les attentes et besoins du candidat et ainsi adapter son parcours de formation

Moyens de suivi d'exécution de la formation :

Feuilles de présence aux rendez-vous, Questions écrites (QCM), Mises en situation, Formulaires d'évaluation de la formation.

Support sur le groupe Whatsapp de la formation pour également répondre aux questions pendant les sessions de Coaching de groupe

Modalités d'évaluation :

Quiz et QCM tout au long de la formation

Contact

BSOFT TEAM SARL au capital de 6000€ - 4 rue de la République -69001 Lyon

SIRET : 50971185900025

Tél : +596 696 67 05 04 – Email: info@bsoftlearning.fr

Formalisation à l'issue de la formation :

Une attestation de formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation

Tarif

1200€ HT

Modalités et délais d'accès à la formation :

La formation démarre avec la session d'1 journée d'atelier digital en visio-conférence de 9h – 17h (heure des Antilles).

Un délai de 14 jours ouvrables est obligatoire entre l'inscription et l'entrée en formation, permettant ainsi un temps de réflexion.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

L'équipe pédagogique sait s'adapter aux différentes situations de handicaps nécessitant des aménagements spécifiques. Vous retrouverez M. Audrey Cédric BELROSE, référent pédagogique au sein de la structure pour définir avec elle la faisabilité de votre projet de formation et les besoins en compensations nécessaires pour vous permettre de vous accompagner au mieux et dans les meilleures conditions lors de votre parcours de formation. Pour cela veuillez nous contacter par mail et remplir une fiche de renseignements strictement confidentielle ou par téléphone.

Notre formation en quelques chiffres

Nombre de stagiaires formés : 0

Taux de satisfaction des stagiaires : n/a%

Contact

BSOFT TEAM SARL au capital de 6000€ - 4 rue de la République -69001 Lyon

SIRET : 50971185900025

Tél : +596 696 67 05 04 – Email: info@bsoftlearning.fr

Contenu

Atelier

- **Session 1** : Les Clés du Marketing (partie 1)
- Exercice n°1 + Session de travail en petit groupe n°1
- **Session 2** : Les Clés du Marketing (partie 2)
- Exercice n°2 + Session de travail en petit groupe n°2
- **Session 3** : Le Cycle de vente
- Exercice n°3 + Session de travail en petit groupe n°3
- **Session 4** : Créons ensemble votre script de vente
- Exercice n°4 + Session de travail en petit groupe n°4

Un cahier d'exercices au format numérique sera envoyé lors de la convocation pour permettre au stagiaire de suivre la présentation, d'effectuer les exercices durant l'atelier et travailler en groupe durant les différentes sessions en groupe.

4 sessions de coaching de groupe

1h de questions / réponses sur les sujets de l'immobilier et de l'entrepreneuriat chaque semaine après l'atelier. Les questions pourront être posé tout au long de la semaine sur le groupe Whatsapp. Il y aura un replay disponible.

Contact

BSOFT TEAM SARL au capital de 6000€ - 4 rue de la République -69001 Lyon
SIRET : 50971185900025
Tél : +596 696 67 05 04 – Email: info@bsoftlearning.fr