

A jour au 15/12/2023

## ★ OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de ventes
- Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h00

Tarif : 1800 €

## 🏛 Accessibilité

L'organisme de formation mobilise les expertises, outils et réseaux partenaires pour favoriser l'accueil des personnes en situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

## 🧰 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Test de positionnement

## 🗂 Quiz et QCM

Tél : 07 80 98 04 08

E-mail :

airconsulteamformation@gmail.com

NDA : 93061004406

Nom de l'accompagnateur :

Samy Aouaka

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

AIRCONSULTEAM FORMATION

## Module 1 : La compréhension basique du processus de vente

○ Quels sont les différents types de cycles de vente ?	3'52
○ Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses	2'01
○ Abordons les spécificités de la vente en B2B	6'15
○ La vente en B2C : particularités	6'37
○ Qu'est-ce que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ?	4'12
○ Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs	6'49
○ Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ?	15'59
○ Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ?	7'15
○ Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ?	4'19
○ Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale	12'35
○ Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ?	9'32
○ Adoptez la vente attitude	9'12
○ 10 conseils pour pratiquer l'écoute active	6'16
○ Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ?	6'07
○ Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? A quoi sert-elle ?	2'23
○ Quiz de module	6'00
<b>TOTAL :</b>	<b>1'49'24</b>

## ★ OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de ventes
- Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h00

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par différents financeurs. AIRCONSULTEAM FORMATION identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 💬 CONTACT

**Tél :** 07 80 98 04 08

**E-mail :**

airconsulteamformation@gmail.com

**NDA :** 93061004406

**Nom de l'accompagnateur :**

Samy Aouaka

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning  
AIRCONSULTEAM FORMATION

## Compétence principale 1 : Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies

### Module 2 : 7 étapes de ventes

○ Introduction	2'15
○ Étape 1 : L'accueil du client	1'25
○ Comment créer un climat d'accueil favorable	2'37
○ Quels sont les moyens d'expression	8'15
○ La règle des 4x20	3'19
○ Conclusion	2'52
○ Étape 2 : Découvrir ses besoins	4'46
○ Connaître les motivations d'achat	4'17
○ La phase d'action	3'37
○ Étape 3 : Le produit	2'51
○ L'augmentation	9'26
○ Étape 4 : Identifier les objections	4'06
○ Traiter les objections	3'20
○ L'annonce du prix	3'17
○ Étape 5 : Conclusion de la vente	1'52
○ Étape 6 : La vente complémentaire	4'07
○ Étape 7 : Soigner la prise de congé	1'22
○ La fidélisation	4'27
○ Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutiques grâce aux appareils connectés	10'12
<b>TOTAL :</b>	<b>1'18'23</b>

### Module 3 : Les techniques de vente

○ Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ?	5'02
○ Qu'est-ce-que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ?	8'55

# Techniques de vente

(19 heures)  
DEVCA-01

## ★ OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de ventes
- Utiliser **les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente**

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h00

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par différents financeurs. AIRCONSULTEAM FORMATION identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 💬 CONTACT

Tél : 07 80 98 04 08

E-mail :

airconsulteamformation@gmail.com

NDA : 93061004406

Nom de l'accompagnateur :

Samy Aouaka

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

AIRCONSULTEAM FORMATION

o Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ?	3'39
o Comment reformuler ?	2'40
o Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?	5'56
o Comment réussir sa vente en 10 étapes ?	11'12
o Quels outils pour mieux vendre ?	8'25
o 3 conseils pour doper vos ventes	9'52
o Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ?	16'58
o Comment mieux vendre ?	7'45
o Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente	10'18
o Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !	12'59
o Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ?	6'18
o Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?	9'36
o Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ?	8'22
o Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ?	11'26
o Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business	12'12
o Quizz de module	6'00
<b>TOTAL :</b>	<b>2'37'35</b>

## Module 4 : La négociation

o Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes	9'59
o Négocier et défendre ses marges	12'17

## ★ OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de ventes
- Utiliser **les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente**

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h00

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par différents financeurs. AIRCONSULTEAM FORMATION identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 🧑 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 💬 CONTACT

**Tél :** 07 80 98 04 08

**E-mail :**

airconsulteamformation@gmail.com

**NDA :** 93061004406

**Nom de l'accompagnateur :**

Samy Aouaka

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

AIRCONSULTEAM FORMATION

○ Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles	10'11
○ Comment débloquer une vente ?	2'09
○ Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale	3'42
○ 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales	9'17
○ Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects	6'48
○ Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ?	20'00
○ Comment gérer les objections clients ?	3'27
○ Quiz de module	6'00
<b>TOTAL :</b>	<b>1'23'50</b>

## Compétence principale 2: Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies

### Module 5 : Encaissement

○ Le matériel de caisse	9'18
○ Les procédures de tenue de caisse	12'13
○ Les moyens de paiement	4'30
○ Le code barre	3'06
○ Législation sur la monnaie fiduciaire	7'19
<b>TOTAL :</b>	<b>36'26</b>

### Module 6 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client

○ Introduction	03'27
○ Qui est alors concerné par le RGPD?	03'16
○ Le RGPD qu'est-ce que c'est ?	06'45
○ Le RGPD, concrètement je fais quoi ?	07'40
○ Quelles données sont concernés	02'27
○ Créer une fiche et faire accepter la Newsletter	04'24
<b>TOTAL :</b>	<b>27'59</b>

## ★ OBJECTIFS

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h00

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par différents financeurs. AIRCONSULTEAM FORMATION identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 💬 CONTACT

Tél : 07 80 98 04 08

E-mail :

airconsulteamformation@gmail.com

NDA : 93061004406

Nom de l'accompagnateur :

Samy Aouaka

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning  
AIRCONSULTEAM FORMATION

## Compétence principale 3 : Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies

### Module 7 : Conseiller à distance

- Comment échanger via un ChatBot 05'02
- TOTAL : 05'02**

## Compétence principale 4 : Fidéliser le client

### Module 8 : L'après-vente et la fidélisation

- Pourquoi fidéliser ses clients ? 6'11
- Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ? 5'36
- L'importance de la vente pour garantir la fidélité client 6'30
- Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client 5'37
- L'écoute : clé de la relation clients 8'02
- Vendeurs : soyez au top de votre relation client 13'23
- Optimiser la gestion de son portefeuille clients 2'41
- Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille client ? 8'03
- Le début de la relation client ou comment bien gérer l'après-vente et la fidélisation 7'37
- Comment soigner sa relation client avec un site web ? 7'12
- Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ? 13'23
- Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ? 18'58

**TOTAL : 2'48'12**

### Module 9 : Les fondamentaux pour communiquer sur les réseaux sociaux

## ★ OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de ventes
- Utiliser **les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente**

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h00

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par différents financeurs. AIRCONSULTEAM FORMATION identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 🧑 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 💬 CONTACT

**Tél :** 07 80 98 04 08

**E-mail :**

airconsulteamformation@gmail.com

**NDA :** 93061004406

**Nom de l'accompagnateur :**

Samy Aouaka

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning  
AIRCONSULTEAM FORMATION

## Module 9.1 : L'évolution des réseaux sociaux

- L'histoire des réseaux sociaux **19'07**
- Les tendances 2021- partie 1 / les chiffres clés **9'56**
- Les tendances 2021- partie 2 / les chiffres clés **10'18**
- Pourquoi miser sur les réseaux sociaux **9'39**

## Module 9.2 : Le Community Manager

- Qui est le Community Manager **6'04**
- Les qualités du Community manager **12'45**
- Les bonnes pratiques - 1 : choisir le bon format **4'39**
- Les bonnes pratiques - 2 : création de contenu **4'26**
- Les bonnes pratiques - 3 : penser mobile first **2'19**
- Les bonnes pratiques - 4 : socials ads **4'04**
- Les bonnes pratiques - 5 : engagement **4'45**
- La veille quotidienne **8'01**

## Module 9.3 : La communauté du Community manager

- Comprendre et entretenir sa communauté **7'40**
- Construire et développer sa communauté **18'23**
- Quiz de module **6'00**
- TOTAL :** **2'21'15**

## Module 9 : Mettre en ligne des photos avec Canva

- Présentation du tableau de bord **6'47**
- Rechercher un modèle **3'02**
- Découvrir l'outil de création **12'07**
- Modifier vos modèles **10'10**
- Supprimer l'arrière-plan et modifier une photo **10'16**
- Appliquer des effets sur votre photo **3'45**
- Partager votre photo **7'01**
- TOTAL :** **53'08**

## ★ OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de ventes
- Utiliser **les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente**

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h00

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par différents financeurs. AIRCONSULTEAM FORMATION identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 💬 CONTACT

Tél : 07 80 98 04 08

E-mail :

airconsulteamformation@gmail.com

NDA : 93061004406

Nom de l'accompagnateur :

Samy Aouaka

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning  
AIRCONSULTEAM FORMATION

## Module 11 : Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente

- Les indicateurs clés de performance à analyser **16'24**
- La e-réputation **14'16**
- La veille concurrentielle et la veille sociale médias **10'10**

### Module 11.1 : Le projet social media

- Le projet social média **10'44**
- Chef de projet **12'23**
- Planification **5'58**
- Le Cycle de vie du projet - Exploration **8'00**
- Le Cycle de vie du projet – Préparation **9'13**
- Le Cycle de vie du projet - Mise en œuvre **6'03**
- Le Cycle de vie du projet - Finalisation **3'04**
- Le reporting **8'46**
- Exemples de projets social média **5'28**
- Création de contenus et budgets **11'05**
- Diffusion du contenu **9'34**
- Quiz de module **6'00**
- TOTAL : 2'17'08**

## Compétence principale 5 : Comprendre son environnement de vente

### Module 12 : Comprendre son environnement de vente

- Le bouche-à-oreille **10'59**
- Les fondamentaux d'une recommandation Réussie **6'53**
- Découvrez nos (13) conseils pour faire de votre salon professionnel une vitrine accueillante **11'01**
- Quelle stratégie marketing pour vendre en B2C : quelles sont les bonnes pratiques du moment ? **9'01**



# Techniques de vente

(19 heures)

DEVCA-01

## ★ OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de ventes
- Utiliser **les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente**

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h00

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par différents financeurs. AIRCONSULTEAM FORMATION identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 👤 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 💬 CONTACT

**Tél :** 07 80 98 04 08

**E-mail :**

airconsulteamformation@gmail.com

**NDA :** 93061004406

**Nom de l'accompagnateur :**

Samy Aouaka

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

AIRCONSULTEAM FORMATION

○ Qu'est-ce que l'UX ?	5'47
○ Les différents outils de communication	10'41
○ Comprendre son environnement de vente	10'10
○ Comprendre les différents supports de vente et leurs impacts	3'47
○ Comprendre Google Analytics et les reportings	8'46
○ Comprendre LinkedIn et les reportings	17'2
○ Construire sa E-réputation sur LinkedIn	14'16
○ Comment traiter les données pour améliorer le processus de vente	16'24
○ Répondre aux avis positifs et négatifs de Google	15'00
○ Quiz de module	6'00
○ L'utilisation des campagnes e-mailing et newsletters	10'00
○ Utiliser les statistiques de Google Analytics	10'00
<b>TOTAL :</b>	<b>2'26'08</b>
○ Test de satisfaction	5'00
<b>TOTAL :</b>	<b>2'31'08</b>

**TOTAL : 19'04'05**

## Module BONUS

### Module 13 : La prospection omnicanal et la découverte client

○ Les 4 étapes indispensables de la prospection client	8'04
○ 5 règles d'or pour mener sa prospection à la réussite	6'34
○ 6 étapes clés pour une prospection commerciale digitale efficace	6'13
○ Quelles sont les techniques de prospection commerciale efficaces ?	8'01
○ La prospection commerciale par recommandation	7'31
○ Phase de découverte : oubliez vos a priori !	7'42



## ★ OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de ventes
- Utiliser **les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente**

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h00

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par différents financeurs. AIRCONSULTEAM FORMATION identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 🛠 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 💬 CONTACT

**Tél :** 07 80 98 04 08

**E-mail :**

airconsulteamformation@gmail.com

**NDA :** 93061004406

**Nom de l'accompagnateur :**

Samy Aouaka

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

AIRCONSULTEAM FORMATION

- Besoins clients ... Pas d'erreurs d'interprétation **5'16**
- L'art du Storytelling ou comment raconter une histoire qui fait vendre ! **12'29**
- Méthode QQQQCP : sachez utiliser les bonnes question pour la découverte des besoins de vos clients. **8'28**
- Comment prospecter et vendre par téléphone ? **4'58**
- Prospection commerciale : quelles sont les meilleures pratiques pour conclure une vente avec un prospect difficile ? Comment éveiller l'intérêt qui semble indifférent ? **7'12**
- Comment réussir un plan de découverte et ainsi améliorer ses ventes ? **5'41**
- Quiz de module **6'00**
- TOTAL : 1'34'09**

### Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal

- Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone **10'53**
- Comment booster votre performance en télévente ? **10'03**
- Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ? **14'03**
- Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche **10'48**
- Téléprospection : des erreurs à éviter ? Absolument ! **8'59**
- Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ? **8'59**
- Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour une déjouer les barrières lors de vos campagnes de Télémarketing **3'31**
- Script téléphonique pour vos actions de prospection téléphonique : existe-t-il une méthode parfaite ? **4'15**

## ★ OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de ventes
- Utiliser **les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente**

## i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 19h00

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par différents financeurs. AIRCONSULTEAM FORMATION identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## 🛠 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 💬 CONTACT

**Tél :** 07 80 98 04 08

**E-mail :**

airconsulteamformation@gmail.com

**NDA :** 93061004406

**Nom de l'accompagnateur :**

Samy Aouaka

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning  
AIRCONSULTEAM FORMATION

- Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficaces pour atteindre vos objectifs 4'23

- Quiz de module

**6'00**

**TOTAL :**

**1'21'54**

### Méthodes mobilisées :

Le stagiaire dispose d'un accès à son espace à son nom (avec identifiant et mot de passe) depuis la Plateforme e-learning Airconsulteam Formation accessible sur <https://fairconsulteamformation.simplelearning.fr/clients/login>. Dès lors, il peut s'y connecter sans assistance. Cette plateforme pédagogique regroupe, entre autres, les cours sous différents formats (vidéos, audios, cours interactifs, etc.),

### Modalités d'accompagnement et suivi du stagiaire

L'accompagnement du stagiaire est réalisée par un formateur, l'aidant dans sa progression tout au long de sa formation. Le stagiaire peut le solliciter à tout moment par mail et/ou par téléphone au 0756990169 et/ou via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning. Un service support est également mis à sa disposition par mail à l'adresse [Airconsulteamformation@gmail.com](mailto:Airconsulteamformation@gmail.com).

Le stagiaire progresse dans sa formation à son propre rythme sur la plateforme Airconsulteam Formation mise à sa disposition à cette occasion. Une réponse est apportée au stagiaire sous maximum 2 jours ouvrés après réception de la demande, et ce, quelle que soit la demande.

En cas de décrochage du stagiaire, Airconsulteam Formation prévoit de relancer un scénario d'appels et mails pour inviter le stagiaire à reprendre la formation.

### Modalités et délai d'accès :

A compter de la date de signature du présent contrat, le stagiaire a un délai de 10 jours pour se rétracter. Le délai de rétractation est porté à 14 jours (article L.121-16 du Code de la consommation) pour les contrats conclus « à distance » et les contrats conclus « hors établissement ». Il en informe l'organisme de formation par lettre recommandée avec accusé de réception. Dans ce cas, aucune somme ne peut être exigée du stagiaire.

Informations et inscriptions par mail :  
[Airconsulteamformation@gmail.com](mailto:Airconsulteamformation@gmail.com)