



Augmenter votre nombre d'utilisateurs et votre chiffre d'affaires
Créer une entreprise rentable sur le long terme !

Compétence(s) visée(s)

Automatiser le marketing de son site internet

Contenu

Partie 1 - Comment Devenir Numéro 1 Aux Yeux De Vos Clients !

L'erreur qui peut vous coûter votre clientèle du jour au lendemain
Comment survivre à des concurrents qui vous copient
Être premier aux yeux de vos clients, ça veut dire quoi au juste ?
Comment mesurer la valeur que vous apportez à votre clientèle
Être Numéro Un partout, est-ce possible ?
Que faire si vous êtes face à des concurrents déjà bien installés ? Comment vous démarquer: première méthode
Comment vous démarquer : seconde méthode

Partie 2 - "Comment Transformer Vos Clients En Fans" !

Le secret qui transforme vos clients en fans
Un chiffre d'affaires garanti: Avec cette technique simple, vos clients achèteront encore et encore
Un exercice (avec exemple concret) pour offrir une Expérience Inoubliable à vos clients
Comment multiplier vos ventes par 10
Pourquoi et comment être omniprésent
Pour que vos clients restent fidèles... Il faut qu'ils UTILISENT votre produit ou service !
Découvrez comment éviter que votre produit prenne la poussière sur une étagère

Partie 3 - "Le Fameux Secret : Créer Une "Machine À Vendre" !"

Le "Syndrome du Torrent" : Une mauvaise habitude qui garantit que vous allez vous tuer à la tâche
Le secret qu'aucune agence publicitaire n'ose vous dévoiler
Mettons-nous dans la peau de votre client
Le "Principe de l'ENTONNOIR" : Un concept simple qui permet de vendre vos produits toute l'année
Comment créer un fleuve de commandes Donner aux clients ce qu'ils veulent
Une question pour mieux comprendre vos clients Comment proposer à chaque client le produit le plus adapté Peut-on « lire dans les pensées » des clients ? Oui
Les 5 fonctions que doit remplir votre « ENTONNOIR »
Comment automatiser la relation client (pour vous libérer du temps !)... tout en gardant un contact humain
Partie 3
contact humain
La technique infallible pour inspirer confiance à des clients sceptiques



PUBLIC ECOMMERÇANT, WEBMASTER



PRÉREQUIS AUCUN



PÉDAGOGIE APPORTS THÉORIQUES EN PÉDAGOGIE ACTIVE
EXERCICES PRATIQUES SUR POSTE
DIAPORAMA (TRANSMIS AUX PARTICIPANTS),
VIDÉOPROJECTEUR ET ORDINATEUR
VIDEOS - AUDIOS
QCM



SANCTIONS ATTESTATION DE STAGE



PRIX 1400 € H.T



DUREE 28H

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

AVANT

Questionnaire de positionnement

Tour de table de recueil des attentes



PENDANT

Evaluations formatives régulières par le formateur
Evaluation sommative des connaissances à chaud
Evaluation sommative de la qualité de la formation à chaud
Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation



APRES

Bilan téléphonique avec le client
Bilan téléphonique avec le formateur
Évaluation du transfert des acquis et mesure d'impact (de 1 à 3 mois)

