

AUTOMATISER SES PRISES DE RENDEZ-VOUS ET SES VENTES



Bloc de formation :

GROWTH ET AUTOMATISATION

Public : Indépendant, commercial(e), dirigeant proposant une activité de conseil, de prestation, une profession libérale, de contenu, d'artisanat

Prérequis : motivé.

Lieu de formation :

À distance ou dans nos bureaux à NANTES

Moyens :

Accès ressources privé Tête à tête avec un directeur commercial à temps partagé pédagogue Visio conférence : Zoom, Google Meet ou whereby.

Objectif stratégique :

Mettre en place les techniques et les outils pour générer des contacts, des rendez-vous et des ventes de façon perpétuelle.

Accompagnement et formation avec un expert commercial et marketing

Entretien stratégique et recommandations

- Analyse du questionnaire de bienvenue
- Analyse de l'existant et des pratiques
- Définition des objectifs à atteindre
- Définition du plan d'accompagnement
- Explicatif de la méthode DEXXTER

Module 1 : Définir votre client idéal et de ses douleurs

- Analyser vos prospects et clients
- Définir la rentabilité d'un client
- segmenter votre clientèle

Module 2 : Créer votre proposition de valeur

- Choisir votre offre maitresse
- Concevoir votre offre irrésistible

Module 3 : Produire du contenu attractif

- Apprendre à écrire des messages attractifs
- Rédiger une page de vente attractive
- Concevoir des contenus qui attirent

Module 4 : Concevoir une architecture marketing simple et efficace

Module 5 : Définir une stratégie et des tactiques d'acquisition

- Définir une stratégie et des tactiques d'acquisition
- Concevoir une architecture marketing robuste et efficace
- Schématiser votre architecture

Module 6 : Mettre en place des outils d'automatisation et de conversion

- Choisir les outils d'acquisition et de conversion
- Automatiser son process de conversion

Module 7 : Attirer un flux de clients potentiels

- Comprendre les publicités sur les réseaux sociaux
- Comprendre ce que veut GOOGLE
- Attirer des cibles qualifiées grâce au cold mailing

Module 8 : Superviser et contrôler votre machine à vendre

- Faire évoluer sa machine à vendre

PRENDRE UN RENDEZ-VOUS