KARAMEL PROD
No DIRECCTE :
76-66-02156-66

Une formation Karamel Prod

Vente en ligne

AMELIOREZ VOS TECHNIQUES DE COMMUNICATION ET DE VENTE SUR INTERNET

Cette formation est éligible à une prise en charge totale ou partielle

Durée : 2 jours - (2 x 8 heures)

Dates : voir nos dates sur www.karamelprod.com
ou nous contacter par téléphone au : 04 48 07 05 86
ou par email à formation@karamelprod.com

Horaires : 9h00 - 13h00 et 14h00 - 18h00

Lieu : notre centre de formation à Perpignan

Nous organisons aussi cette formation dans d'autres villes de la région Occitanie et partout en France.

Nombre de stagiaires : entre 3 et 10

Public visé par la formation et prérequis :

Cette formation s'adresse aux directeurs marketing et directeurs commerciaux (qui souhaitent utiliser le levier de la vente en ligne pour développer les résultats de l'entreprise), responsables marketing / produits (pour améliorer la mise en avant des produits), commerciaux (impliqués dans la vente en ligne), chargés de la communication digitale, ou à tout salarié impliqué dans la communication et la vente sur internet.

Elle est transversale à tout secteur d'activité.

Objectifs de la formation :

Posez-vous la question : « Comment capter immédiatement l'attention du client et l'intéresser à votre produit / vos services ? ».
En effet, si votre rédactionnel ne retient pas l'attention de votre lecteur dès les premières secondes, il risque de survoler votre texte et de s'en désintéresser et vous perdrez le client potentiel ! (plus de 90 % des offres et des emails ne favorisent pas la vente en ligne … car ils ne sont pas lus).
Des techniques pour faire agir un être humain par le simple pouvoir de mots sont passés en revue, analysés et détaillés.
Cette formation va vous permettre d'acquérir des moyens et des techniques nécessaires à la réalisation de vos objectifs au niveau de votre développement e-business.
Après ces deux jours, vous serez immédiatement opérationnels pour rédiger, communiquer, prospecter et réussir la vente en ligne.

Contenu de la formation :

Le programme des 2 jours se décompose ainsi :

1 - LE ROLE D'INTERNET DANS LA VENTE A DISTANCE

- Les formats rédactionnels (privilégiés et délaissés),
- Les objectifs et contraintes d'une adaptation à la vente en ligne,
- Les formats les plus performants selon les objectifs recherchés,
- L'e-publicité dans la stratégie opérationnelle e-marketing,
- Les atouts de la publicité web et son impact sur le développement de la vente en ligne,
- Les facteurs clés de succès d'une offre pour vendre sur internet,
- La personnalisation, fréquence : les caractéristiques des opérations.

2 - LA PSYCHOLOGIE DE COMMUNICATION EN LIGNE

- Le choix des contenus rédactionnels les plus efficaces pour la vente en ligne,
- Les formules pour accrocher la motivation de l'internaute,
- Les mots qui déclenchent une action immédiate des internautes,
- Les arguments infaillibles de la vente en ligne pour convaincre les hésitants,
- Les moyens de faire agir un être humain par le simple pouvoir de mots.

3 - LES REGLES DE REDACTION EFFICACE

- Comment construire les messages percutants et structurés ?
- L'organisation de l'information dans la crédibilité, la clarté, la concision et la cohérence,
- La définition d'un plan de communication spécialement adapté pour la vente en ligne,
- La rédaction des titres, des accroches et des phrases essentielles du contenu,
- Le texte, animations, typographie et interactivité des pages web assurant la vente en ligne,
- Le choix des mots clés pour optimiser le travail des moteurs de recherche,
- La cohérence entre contenu rédactionnel et l'identité visuelle du site web.

4 - LA REALISATION D'UNE CAMPAGNE E-MAILING

- Les étapes clés d'une campagne d'e-mailing réussie,
- L'efficacité d'un e-mail : connaître les indicateurs de succès et les améliorer,
- Comment rédiger les accroches pour que vos e-mails soient lus à coup sûr ?,
- La conception d'une offre pertinente en fonction des besoins de vos clients,
- La segmentation et/ou la personnalisation d'une campagne e-mail pour la vente en ligne,
- La rédaction et la conception d'un e-mail : le message, le graphisme, la logistique,
- L'envoi des e-mails : les étapes clés, outils de routage, tarifs et méthodologie.

Moyens et méthodes pédagogiques :

Les participants seront formés par un professionnel du digital et de la communication.

Les cours théoriques sont accompagnés d'ateliers pratiques. Nos formateurs sont impliqués dans une démarche de qualité pédagogique. Ils seront attentifs et réactifs aux difficutés éventuelles de chaque stagiaire afin d'assurer le bon déroulement de la formation et l'acquisition des compétences.

Évaluation des stagiaires et de la formation :

Il sera demandé à chaque stagiaire de se soumettre à une évaluation des acquis par le biais de questions orales / écrites (QCM).

A l'issue de la formation les participants seront amenés à évaluer la satisfaction globale sur l'organisation, les compétences développées pendant la formation ainsi que les qualités pédagogiques des formateurs.

Tarifs :

1290 euros HT

KARAMEL PROD
50 rue des sérénades
66100 Perpignan
Tél: 04 48 07 05 86
No Siret 828 857 334 00019 / Code APE 8559A
No DIRECCTE : 76-66-02156-66

Vente en ligne

AMELIOREZ VOS TECHNIQUES DE COMMUNICATION ET DE VENTE SUR INTERNET

Une formation Karamel Prod