



Les clés de la Réussite





Une offre performante, la clé du succès

Techniques Marketing pour PME, TPE et Indépendant

E-learning

14 heures

Tarif : 490 €

Le manque d'approche Marketing pénalise les petites structures.

Cette formation concrète va vous apprendre à comprendre votre marché et vos problématiques pour vous donner les outils qui permettront à votre entreprise de se développer.

►►►► Nos « plus » qui font la différence !

Un programme développé par **Yasmine Médicis**,
diplômée de l'IAE (major de promotion),
Directrice en Stratégie, Marketing et Communication
expérimentée.



Une formation adaptée aux besoins des petites structures :

Un enseignement pratique, directement opérationnel.
Une méthode « boîte à outils »

►►►► Participants et pré-requis

Toute personne désireuse de gagner en compétitivité :

- Chef d'entreprise (TPE, PME...)
- Indépendants et Auto-entrepreneur
- Créateur d'entreprise

Aucune connaissance préalable requise.

►►►► Objectifs de la Formation

Au terme de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Développer sa capacité d'anticipation sur son offre et marché
- Positionner son entreprise et son offre sur son marché
- Définir un plan marketing adapté
- Agir pour atteindre les résultats fixés.

►►►► Contenu de la Formation

1) A quoi sert le marketing ?

Définitions et enjeux du marketing
Approche stratégique et opérationnelle
Passer du marché au produit

2) Analyser et comprendre : le marketing stratégique

Méthodes d'analyse
Identifier les attentes et besoins du marché
Définir sa gamme de produits et services
Segmenter et cibler

3) Agir : le Marketing opérationnel

Prospection: le customer journey
La méthode des 4P et le marketing mix
Déployer le mix en actions commerciales
Mettre en place les outils Mkt d'aide à la vente
Optimiser sa communication

4) Capitaliser : Le Marketing de la Relation Client

Qu'est-ce que le CRM ?
Les outils de CRM
Stratégies de conquête et de fidélisation

5) Anticiper : s'ouvrir à l'e-Marketing

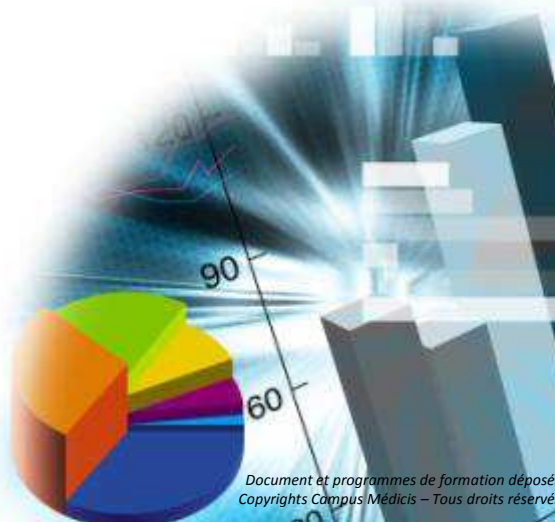
Oublier la menace, voir l'opportunité
Les outils du web Marketing
Conquérir et fidéliser sa clientèle par les outils Internet

►►►► Dates, lieux et disponibilités

Formation à distance disponible 24h/24 & 7J/7.
Inscription possible toute l'année

CAMPUS  MEDICIS

Centre de formation professionnelle privé enregistré auprès des services de l'Etat sous le n° 11 78 8071478
Contact : 09 60 37 19 15 ou +33 960 371 915 Mail : campus@campus-medicis.com
www.Campus-Medicis.com





Développer sa présence et sa notoriété

Techniques de Communication pour PME, TPE et Indépendant

E-learning

14 heures

Tarif : 490 €

Se faire connaître ou...disparaître ! Vous n'avez pas le choix.

Votre enjeu : mettre en valeur votre savoir-faire et organiser ce que vous avez à dire pour être entendu, trouver de nouveaux clients, et être distingués parmi vos concurrents.



Nos « plus » qui font la différence !

Un programme développé par **Yasmine Médicis**,
diplômée de l'IAE (major de promotion),

Directrice en Stratégie, Marketing et Communication expérimentée.



Comprendre et assimiler les concepts, étapes et outils pour préparer une communication opérationnelle et professionnelle sans pour autant être ruineuse !

Un enseignement pratique, **directement opérationnel**.



Participants et pré-requis

Toute personne désireuse de gagner en compétitivité :

- Chef d'entreprise (TPE, PME...)
- Indépendants et Auto-entrepreneur
- Créateur d'entreprise

Aucune connaissance préalable requise.



Objectifs de la Formation

Au terme de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Appréhender les enjeux de la communication
- Créer ou faire créer tous les supports nécessaires
- Définir une stratégie de communication pertinente
- Mesurer l'efficacité de ses actions



Contenu de la Formation

1) Se faire connaître ...ou disparaître

Mécanisme de la communication
Votre communication-SWOT
Quels sont vos objectifs ?

2) Créer son identité d'entreprise et de produit

La stratégie de Marque et de Claim
Créer son identité visuelle
Logo et typo
Les bon code couleurs
L'identité sonore

3) Cartographie opérationnelle de votre communication

Les canaux pour toucher les bonnes personnes

4) A l'action !

Définir son plan de communication
Faire lever avec le bouche à oreille et les réseaux

5) Les outils opérationnels de la COM

Les supports de communications
Comment s'aider de la presse
Créer une publicité efficace
Évènement & Salon, en tirer profit à moindre coût

6) Maxi COM à budget Mini

50 actions efficaces « radin-malin »

7) Web : la communication 2.0

Définir sa stratégie de visibilité
Les 5 piliers de la communication web
Référencement et promotion adwords
Tirer parti des réseaux sociaux
Veille et e-réputation



Dates, lieux et disponibilités

Formation à distance disponible 24h/24 & 7J/7.

Inscription possible toute l'année

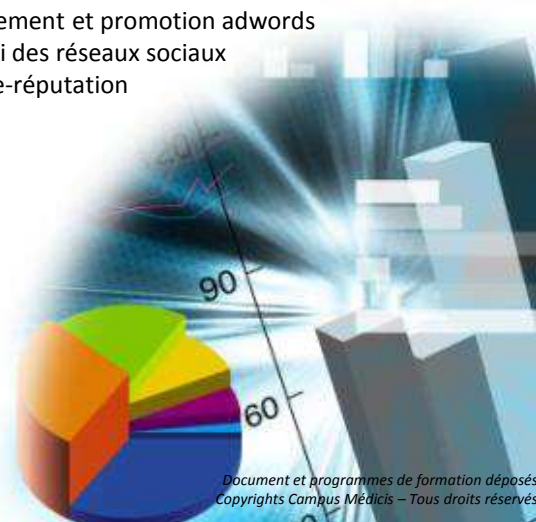
CAMPUS  MEDICIS

Centre de formation professionnelle privé enregistré auprès des services de l'Etat sous le n° 11 78 8071478

Contact : 09 60 37 19 15 ou +33 960 371 915

Mail : campus@campus-medicis.com

www.Campus-Medicis.com



Document et programmes de formation déposés
Copyrights Campus Médicis – Tous droits réservés



Booster ses ventes c'est facile !

Techniques de Vente pour PME, TPE et Indépendant

E-learning

15 heures

Tarif : 490 €

Vous avez du talent et de bons produits, mais votre chiffre d'affaires ne décolle pas ? Cette formation va changer votre manière de vous vendre !

Toutes les techniques de vente qui vont vous permettre de vendre mieux et plus sont à portée de clic !

►►►► Nos « plus » qui font la différence !

Un programme développé par **Yasmine Médicis**,
diplômée de l'IAE (major de promotion),
Directrice en Stratégie, Marketing et Communication
expérimentée.



Les techniques qu'enseignent les meilleures école de commerce enfin adaptées aux TPE, PME et travailleurs indépendants !

►►►► Participants et pré-requis

Toute personne désireuse de faire progresser son chiffre d'affaires rapidement :

- Chef d'entreprise (TPE, PME...)
- Indépendants et Auto-entrepreneur
- Créateur d'entreprise

►►►► Objectifs de la Formation

Au terme de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Mettre en place une base client
- Définir et mettre en œuvre son plan de vente
- Mettre en œuvre des technique de vente efficaces

►►►► Contenu de la Formation

1) La base Clients et Prospects

Profilage
Identifier les prospects et clients
La base client, mise en place, exploitation

2) S'appuyer sur la performance de votre offre

3) Vente ajustée versus vente persuasive

Les connaître et les identifier pour mieux agir
Les plans de ventes

4) Obtenir des rendez-vous

5) Les 4 piliers d'un RDV fructueux

Préparer l'entretien pour capter l'intérêt de mes clients
Les 7 conditions essentielles

6) Le RDV : s'entraîner à une prise de contact efficace

7) Découvrir de son Client pour mieux lui vendre

8) Pratiquer l'argumentation persuasive

9) Quand les objections deviennent des leviers !

10) Présenter le prix

11) Conclure...et signer

12) Le suivi des Indicateurs commerciaux

►►►► Dates, lieux et disponibilités

Formation à distance disponible 24h/24 & 7J/7.
Inscription possible toute l'année

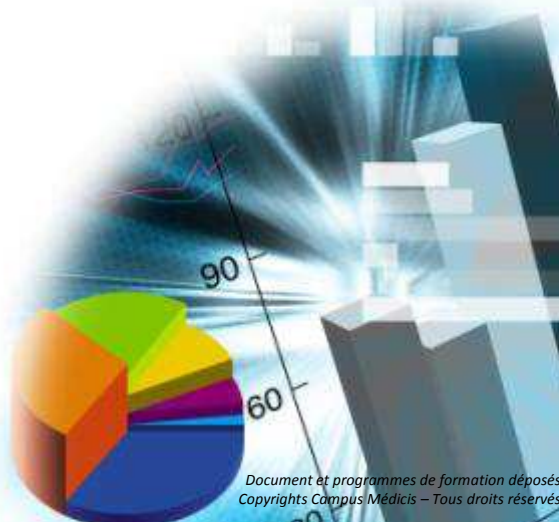
CAMPUS  MEDICIS

Centre de formation professionnelle privé enregistré auprès des services de l'Etat sous le n° 11 78 8071478

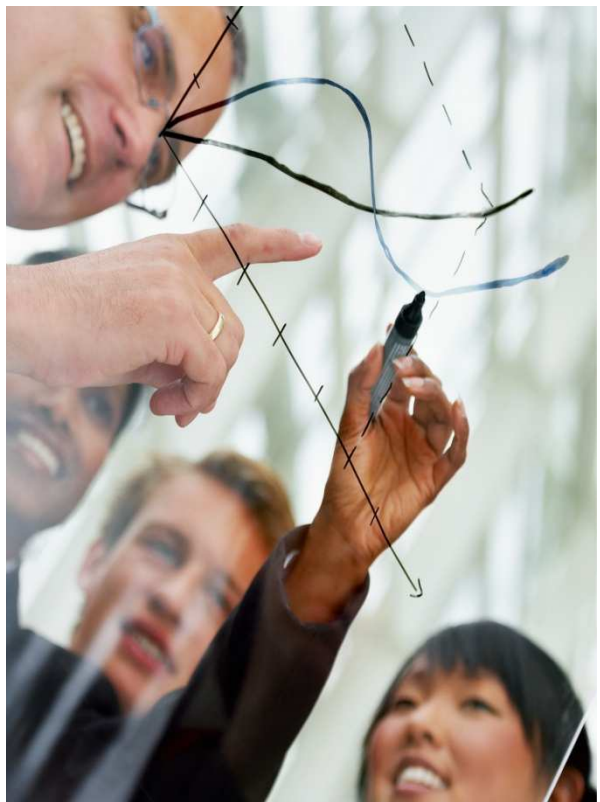
Contact : 09 60 37 19 15 ou +33 960 371 915

Mail : campus@campus-medicis.com

www.Campus-Medicis.com



Document et programmes de formation déposés
Copyrights Campus Médicis – Tous droits réservés



Réussite

Le succès, cela s'apprend !

Stratégie Commerciale pour PME, TPE et Indépendant

Formation en salle

5 jours

Tarif : 2590 €

Avoir les bon outils pour jouer gagnant !

Judicieux cocktail de Marketing, Communication et Techniques de Vente, cette formation Réussite Commerciale saura vous donner les clés de votre succès et boostera votre développement .



Nos « plus » qui font la différence !

Un programme développé par **Yasmine Médicis**,
diplômée de l'IAE (major de promotion),

Directrice en Stratégie, Marketing et Communication expérimentée.



Les techniques qu'enseignent les meilleures école de commerce enfin adaptées aux TPE, PME et travailleurs indépendants !



Participants et pré-requis

Toute personne désireuse d'améliorer le développement commercial de son business

- Chef d'entreprise (TPE, PME...)
- Indépendants et Auto-entrepreneur
- Créateur d'entreprise

Aucune connaissance préalable requise.



Contenu de la Formation

Formation en 3 modules de 2 jours

Consultez le détail de chaque module dans leur fiche de présentation respectives.

Module 1 : Une offre performante, la clé du succès

A quoi sert le marketing
Analyser, le marketing stratégique
Agir, le marketing opérationnel
Capitaliser, la relation Client
L'e-marketing

Module 2 : Se faire connaître... ou disparaître !

L'identité d'entreprise et la marque
Cartographie opérationnelle de la COM.
Le plan de COM. et les outils opérationnels
Maxi COM. à budget Mini
WEB, la communication 2.0



Dates, lieux et disponibilités

Consultez notre site www.campus-medicis.com rubrique « Formation »



Objectifs de la Formation

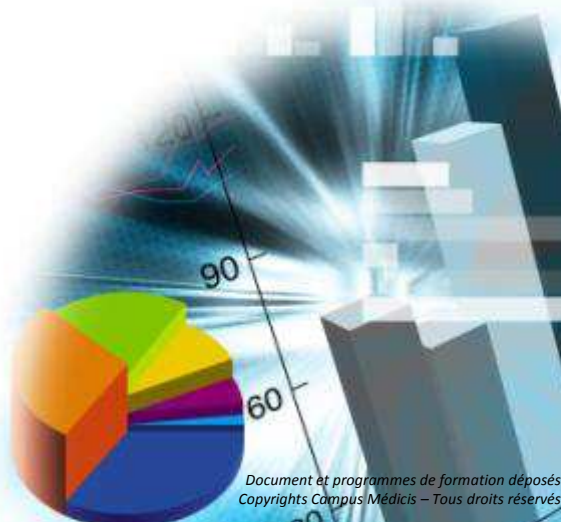
Au terme de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Positionner son entreprise et son offre sur son marché
- définir une stratégie de communication pertinente
- Développer une stratégie commerciale adéquate
- Mettre en œuvre des technique de vente efficaces

Formation en 3 modules de 2 jours

Module 3 : Booster ses ventes, c'est facile

La base Clients et Prospects
Vente ajustée versus vente persuasive
Obtenir des rendez-vous
Les 4 piliers d'un RDV efficace
Le process de vente
Le suivi des indicateurs commerciaux



CAMPUS MEDICIS

Centre de formation professionnelle privé enregistré auprès des services de l'Etat sous le n° 11 78 8071478

Contact : 09 60 37 19 15 ou +33 960 371 915

Mai : campus@campus-medicis.com

www.Campus-Medicis.com

Document et programmes de formation déposés
Copyrights Campus Médicis – Tous droits réservés