



## « VENTE DES PRODUITS ET SERVICES NUMÉRIQUES »

### Public :

Demandeurs d'emploi

Travailleurs autonomes

Agents de vente

Salariés ou assimilés-salarié

Dirigeants salariés ou assimilés-salarié

Dirigeants et travailleurs-non-salariés

### Prérequis :

Bac + 2 ou combinaison d'expériences équivalente

### Durée de formation :

360 heures

150 jours

### Objectifs :

- Être capable d'identifier la bonne cible très rapidement
- Être capable de mettre le prospect en confiance
- Être capable de récolter la récompense monétaire de ses efforts et de son travail
- Être capable de maximiser sa compensation
- Être capable d'utiliser un outil informatique de communication pour optimiser sa présence dans les réseaux sociaux et bâtir un esprit d'équipe
- Être capable d'utiliser un outil informatique de communication pour optimiser sa relation et le suivi avec les prospects
- Comprendre les fondations de l'entreprise et des banques
- Être capable de comprendre de réussir tout ce que l'on entreprend
- Être capable de cerner les spécificités et exigences du numérique

### Moyen et modalité :

FOAD

Document actualisé le 02/05/2022



Compte tenu du fait que la formation combine tutorat et mise en situations, 2 méthodes pédagogiques seront privilégiées.

La méthode interrogative (dire et faire dire) pour l'animation de la phase dite théorique de la formation (tutorat).

Aller et retour entre le formateur (détenteur du savoir) et les apprenants (récepteurs actifs du savoir).

Le formateur sollicite la réaction des apprenants (via la zone de chat ; en lançant un sondage en direct) pour créer une sorte d'interaction, installer une dynamique de groupe.

La méthode applicative pour l'animation de la phase pratique de la formation (mise en situations).

Le formateur explique le travail à faire ou distribue un document récapitulatif afin de permettre à chaque apprenant de s'y référer à tout moment.

Le formateur/moniteur accompagne les apprenants tout au long de cette mise en application pratique et veille à la participation de tous.

### Moyens Techniques :

Le formateur et les stagiaires se connectent via une plateforme de visioconférence et un partage d'écran est mis en place.

Cela permet d'effectuer la formation dans les mêmes conditions qu'une formation en présentiel mais s'avère moins éprouvant pour le stagiaire qui peut évoluer dans un environnement connu avec son matériel habituel de travail. Attention le formateur ne prend jamais la main sur votre ordinateur, il ne fera que vous guider à travers votre écran pour que vous restiez toujours actif !

Lors des formations le formateur a à disposition tout le matériel de formation nécessaire :

- Matériel vidéo
- Les logiciels appropriés,
- La liste des apprenants Internet connectés à notre serveur
- Les supports ou éléments disponibles pour justifier du niveau des apprenants connectés

72 heures avant toutes session nous mettons à la disposition de tous nos apprenants un lien pour se connecter.

Document actualisé le 02/05/2022



## Moyens Pédagogiques :

Les formations sont proposées en ligne à distance (FOAD) ou sur le site du client, et peuvent être inter ou intra, avec suivi discontinu en fonction des besoins et contraintes exprimées par les participants.

Un entretien téléphonique permet de présenter et d'adapter

Les modalités de formation à chaque candidat au stage. Cet entretien permet de déterminer.

Les modalités de formation les plus adaptées en fonction des préférences et des contraintes du candidat, relevées lors de l'entretien :

- Horaires et lieu de formation
- Formation pendant ou hors temps de travail
- Formation individuelle ou en groupe
- Formation en intra ou en inter
- Formation sur son lieu de travail ou à distance

À l'issue de la période de formation le stagiaire se verra remettre son relevé de connexion certifié par le centre de formation pour contre-signature.

## Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour palier à des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

## Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

Logs de connexion  
QCM – questionnaires  
Fin de chaque module – 10min  
Fin de formation – 15min

Document actualisé le 02/05/2022



### Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 14 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

### Handicap :

Toutes les formations dispensées à RACS sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Cependant certains types de handicap peuvent rendre impossible l'apprentissage du domaine étudié.

### Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

### Le Prix :

3800€ HT

### Contact :

ORNELLA KUATE KONGA

[info@reussirdigital.com](mailto:info@reussirdigital.com)

+33695657218

### QUELQUES CHIFFRES:

|            |                        |                |                             |                                    |
|------------|------------------------|----------------|-----------------------------|------------------------------------|
| Promotions | Taux de satisfaction : | Taux d'admis : | Taux d'insertion à 6 mois : | Taux d'insertion à 2 ans : [xxx %] |
|------------|------------------------|----------------|-----------------------------|------------------------------------|

Document actualisé le 02/05/2022



|   |      |      |      |  |
|---|------|------|------|--|
| 1 | 90 % | 90 % | 50 % |  |
|---|------|------|------|--|

Document actualisé le 02/05/2022



## « VENTE DES PRODUITS ET SERVICES NUMÉRIQUES »

### PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

#### **Objectif :**

Former des vendeurs spécialisés dans la vente de produits et services numériques

#### **1. Modules Entreprenariat**

##### **Module -2 : Garantir à 100% un financement bancaire**

##### **Module -1 : Réussir à coup sur son entreprise**

- Différence entre entrepreneur et salarié
- Salarié du 22eme siècle
- Achats émotionnels

#### **1. Modules de marketing et vente des produits numériques**

##### **Module 0 : Introduction au numérique**

##### **Module 1 : Analyse du prospect**

- Identifier un bon Prospect
- Personnalités des prospects
- Identifier le besoin
- Construire une relation avec le prospect

##### **Module 2 : L'Art d'influencer**

- Franchir les gardiens du temple
- Pratique de l'écoute
- L'effet "Oui"
- Meilleur outils de traitement des objections
- Apprendre à gérer le "Non"

Document actualisé le 02/05/2022



### **Module 3 : Conclure un choix**

- Ethique et respect du prospect
- Recommandation de produits
- Suivi après le choix
- Parrainage

### **Module 4 : Atteindre tout son potentiel**

- Travailler chez soi : la gestion du temps
- Objectifs quantifiables et Mesure du rendement
- Utilisation des media sociaux
- Construire une équipe

#### **1. Modules Informatiques**

### **Module 5 : Maîtrise de la plateforme Yammer**

### **Module 6 : Maîtrise de la plateforme Streak**

#### **1. Modules d'intégration dans l'entreprise**

### **Module 7 : Culture d'entreprise**

#### **Les gens d'abord ! Les résultats de mes collègues comptent pour moi autant que les miens**

Ne passez pas trop de temps sur un défi ... demandez l'aide de vos collègues.  
Demandez-vous toujours comment ce que vous faites augmentera les revenus.

Demandez-vous toujours si vous utilisez correctement les ressources actuelles pour optimiser les revenus.

Avant de demander des ressources supplémentaires, essayez d'optimiser vos ressources actuelles.

Ne demandez pas à l'entreprise de dépenser et ne dépensez pas l'argent de la société pour des choses sur lesquelles vous ne dépenserez pas votre propre argent

Si vous n'êtes pas heureux ... partez ... La vie est trop courte ... Nous vous aiderons à trouver un emploi qui vous rendra plus heureux, il suffit de demander !

Apportez-vous plus de 16 fois votre salaire ou votre rémunération en revenus à l'entreprise ? ... Si non, travaillez plus dur et plus intelligemment

Document actualisé le 02/05/2022



Il est permis de faire des erreurs. Elles sont la preuve que vous essayez réellement de faire quelque chose

Vos heures ne font aucun bien à l'entreprise, la valeur de ce que vous avez accompli pendant ces heures oui.

Vous n'obtiendrez qu'un pourcentage de la valeur que vous apportez ... 100% de zéro est en effet nul.

Votre contribution fait-elle de vous un employé clé en raison de la valeur que vous créez chaque jour ? Si non, travaillez plus dur et plus intelligemment

Nous sommes dans le résultat des affaires, pas dans les heures comptent des affaires ... Si vous êtes en désaccord alors vous travaillez pour la mauvaise compagnie

La meilleure manière de se soucier de tous, est de se soucier des résultats de l'entreprise ...

## **Module 8 : Produits et services de l'entreprise**

Document actualisé le 02/05/2022