

Programme pédagogique

Intitulé de la formation : Méthode A.P.S.A pour trouver des clients et acquérir des compétences dans le marketing

Catégorie d'action : action de formation concourant au développement des compétences
Parcours pédagogique permettant d'atteindre un objectif professionnel

Informations pratiques

Durée totale : 7 h - 1 jour

Modalité de formation : entièrement à distance Téléprésentielle

Tarif : 750 €

Délais d'accès : Dates à convenir entre le client et l'organisme de formation

Modalités d'accès : distanciel : à suivre en visioconférence sur Zoom avec une prise de contact par le formulaire sur www.percez.fr ou par téléphone au 06.60.92.77.79

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes en situation de handicap et que vous voulez suivre cette formation, merci de contacter notre référent handicap, M. Sylvain Guif joignable par mail à l'adresse contact@percez.com et/ou par téléphone au 06.60.92.77.79. Selon la nature de votre handicap, le référent déterminera les conditions d'accessibilité à la formation et l'adaptation des moyens de la prestation dont l'accessibilité des ressources et/ou la présence de supports spécifiques. Le référent pourra également vous orienter vers un partenaire capable de proposer une ingénierie de formation compatible avec la nature de votre handicap.

Contact référent handicap : M. Sylvain Guif - mail : contact@percez.com et/ou par téléphone au 06.60.92.77.79.

Public et prérequis

Public : entrepreneurs en cours de projet, débutants ou avancés et autres indépendants

Prérequis : Aucun prérequis nécessaire.

Validation des prérequis : Les prérequis sont validés par un entretien téléphonique préalable à la formation entre le stagiaire et le formateur pour la disposition matériel d'un ordinateur à disposition avec une connexion internet.

Objectif(s) de formation :

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable d'appréhender et utiliser des méthodes simples pour développer son entreprise sur internet, attirer et fidéliser des nouveaux clients.

Intitulés et objectifs des séquences :

- de se construire un état d'esprit orienté « Entrepreneur à succès »
- d'identifier nos systèmes de pensées et de décisions d'achat pour structurer sa façon de penser et mieux identifier ce que veulent ses clients
- d'identifier et définir son client idéal et construire son marketing comme une éducation
- de se différencier en créant un nom à chacun de ses produits ou services et se distinguer de la concurrence sur son marché
- de s'approprier les bonnes pratiques de rédaction pour le web

11 rue du Prieuré 78730 St Arnoult en Yvelines– SIRET : 83234445100014

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11788385178 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

www.percez.fr contact@percez.fr 06.60.92.77.79

- d'utiliser le Design pour favoriser son Marketing, de construire de bons partenariats et de générer des recommandations

Modalités pédagogiques

Méthodes pédagogiques : Expositive, active, démonstrative, interrogative

Moyens pédagogiques : Exposé, Cas pratique, mise en situation, entretien

Ressources pédagogiques : Programme de formation

- Support de cours
- Cahier de cours partie 1 (Ressource pédagogique)
- Cahier de cours partie 2 (Ressource pédagogique)
- Module 1 (formateur) (Ressource pédagogique)

Moyens techniques :

- Ordinateur / Smartphone
- Logiciel e-learning LMS
- Logiciel de visio-conférence
- Partage d'écran et salle de téléconférence

Modalités d'évaluation

Modalités d'évaluation des acquis : Test de positionnement du stagiaire, QCM/Quiz + Exercices d'application

Modalités d'évaluation de satisfaction : Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid

Profil du formateur/ formatrice : Sylvain GUIF contact@percez.com - 0660927779

Il a créé un organisme de formation, car il a acquis pendant 15 ans d'expérience sur internet, toutes les compétences nécessaires qui l'amènent maintenant à vouloir les transmettre aux petites entreprises et indépendants, afin de les aider à se développer, gérer leur notoriété et accroître leur CA. Il a suivi des formations en ligne et en présentiel dans tous les domaines de la création de site, la rédaction pour le web, l'acquisition de clients grâce aux publicités et la gestion des réseaux sociaux.

Accompagnement et suivi du stagiaire :

Le formateur prévoit des temps d'accompagnement individuels afin de s'adapter aux besoins des participants. Une séquence introductive synchrone est systématique.

Taux de satisfaction : 100%

Taux d'accomplissement : 1

11 rue du Prieuré 78730 St Arnoult en Yvelines– SIRET : 83234445100014

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11788385178 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

www.percez.fr contact@percez.fr 06.60.92.77.79

MAJ le : 04/02/2024

Taux de réussite

Sanction(s) de la formation

Attestation de formation, Certificat de réalisation

Justificatifs de réalisation et d'assiduité

Signature d'une feuille d'émargement par le formateur et le stagiaire par demi-journée et/ou par séquence de formation, Production des exercices réalisés avec corrections du formateur.

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique en cas de formation ouverte à distance**Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :**

Nom : **Sylvain GUIF** contact@percez.com - 0660927779

Compétences : *Il a créé un organisme de formation, car il a acquis pendant 18 ans d'expérience sur internet, toutes les compétences nécessaires qui l'amènent maintenant à vouloir les transmettre aux petites entreprises et indépendants, afin de les aider à se développer, gérer leur notoriété et accroître leur CA. Il a suivi des formations en ligne et en présentielle dans tous les domaines de la création de site, la rédaction pour le web, l'acquisition de clients grâce aux publicités et la gestion des réseaux sociaux.*

Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes :

Le stagiaire bénéficie d'une assistance et d'un accompagnement tout au long de la formation via un support disponible par téléphone (06.60.92.77.79), e-mail (contact@percez.fr) et par un système de tickets qu'il peut lancer depuis l'espace e-learning de formation. Le stagiaire est assisté et accompagné par son formateur qu'il peut joindre par téléphone ou e-mail en dehors des phases synchrones de formation pour lesquelles un calendrier sera établi entre le stagiaire et le formateur. (les coordonnées sont indiquées dans l'espace e-learning de formation), par WhatsApp du Lundi au vendredi de 9h à 17h (hors jours fériés). L'assistance est disponible dès la validation du dossier de formation et jusqu'au remplissage de l'enquête de satisfaction à froid postérieure à la formation

A l'issue de la formation, nous restons à la disposition du stagiaire, durant une période de 3 mois pour l'assister et répondre à ses interrogations ou demandes d'aide par ces différents moyens techniques :

- E-mail
- WhatsApp

Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate :

Délais d'assistance téléphonique : immédiat du lundi au vendredi de 9h à 17h

11 rue du Prieuré 78730 St Arnoult en Yvelines– SIRET : 83234445100014

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11788385178 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

www.percez.fr contact@percez.fr 06.60.92.77.79

Délais d'assistance e-mail : 1h durant les horaires d'ouverture
Délais d'assistance ticket : 1h durant les horaires d'ouverture
Délais d'assistance formateur : immédiat durant les phases synchrones

Parcours pédagogique

Module : Méthode A.P.S.A pour trouver des clients et acquérir des compétences dans le marketing

Durée du module : 7 heures

Nombre de séquences : 6

Dont durée en téléprésentiel : 7h00

Objectif du module : A l'issue du module, le stagiaire sera capable de se construire un état d'esprit orienté « Entrepreneur à succès » comprendre la psychologie du client, mettre en place des stratégies de marketing avec les actions appropriées.

Modalité d'évaluation : Exercices et QCM

Séquence d'introduction

Objectif pédagogique : À l'issue de la séquence le stagiaire sera capable de définir les étapes de déroulement de la formation.

Durée : 1h

Modalité de la séquence : Téléprésentielle

Séance 1 : Présentation de la formation et de son organisation

Séance 2 : Présentation du/des formateur(s)

Séance 3 : Présentation des documents légaux et Q/R

Séance 4 : Présentation de la plateforme digitale

Séance 5 : Présentation des aides (Supports, Formateurs, Pédagogies,...)

Séance 6 : Évaluation en début de formation Quiz

Séquence 2 : Construire son état d'esprit pour réussir son marketing

Durée de la séquence : 0h30

Modalité de la séquence : Téléprésentielle

Objectif pédagogique : A l'issue de la séquence, le stagiaire sera capable d'expliquer pourquoi le marketing est essentiel pour la survie de son entreprise et de se construire un état d'esprit orienté « Entrepreneur à succès »

Contenus :

- Séance 2.1 - Introduction
- Séance 2.2 : Attitude Mentale MARKETING
- Votre exercice 2.2
- Séance 2.3 : 12 clés de l'Attitude Mentale Marketing
- Votre exercice 2.3

Séquence 3 : S'approprier les principes fondamentaux de la psychologie dans le marketing

Durée de la séquence : 1h

Modalité de la séquence : Téléprésentielle

Objectif pédagogique : A l'issue de de la séquence, le stagiaire sera capable d'identifier nos systèmes de pensées et de décisions d'achat pour structurer sa façon de penser et mieux identifier ce que veulent ses clients

Contenus :

- Séance 3.1 - Introduction
- Séance 3.2 : Pourquoi nous pensons, ressentons et nous comportons comme nous le faisons
- Votre exercice 3.2
- Séance 3.3 : Qu'est-ce que vos clients achètent réellement et pourquoi ?
- Votre exercice 3.3
- Séance 3.4 : Découvrir les besoins des clients
- Votre exercice 3.4

Séquence 4 : Identifier comment le marketing et les ventes s'imbriquent

Durée de la séquence : 2h

Modalité de la séquence : Téléprésentielle

Objectif pédagogique : A l'issue de la séquence le stagiaire sera capable d'identifier et définir son client idéal, construire son marketing comme une éducation et se différencier de la concurrence sur son marché

Contenus :

- Créer son Avatar client
- Distinguer l'image de marque et le marketing "direct et de réponse"
- Créer son Marketing comme une éducation

11 rue du Prieuré 78730 St Arnoult en Yvelines– SIRET : 83234445100014

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11788385178 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

www.percez.fr contact@percez.fr 06.60.92.77.79

MAJ le : 04/02/2024

- Donner un nom à son produit ou service
- Se positionner et maîtriser sa niche
- Créer son Marketing séquentiel
- Franchir la limite du gratuit

Séquence 5 : Maîtriser les actions spécifiques à entreprendre

Durée de la séquence : 1h30

Modalité de la séquence : Téléprésentielle

Objectif pédagogique : A l'issue de la séquence, le stagiaire sera capable de s'approprier les bonnes pratiques de rédaction pour le web, d'utiliser le Design pour favoriser son marketing, de construire de bons partenariats et de générer des recommandations.

Contenus :

- Séance 5.1 - Introduction
- Séance 5.2 : Rédaction de vos TITRES
- Votre exercice 5.2
- Séance 5.3 : Votre histoire
- Votre exercice 5.3
- Séance 5.4 : Le TEXTE Marketing qui fait vendre
- Votre exercice 5.4
- Séance 5.5 : Comment demander une action ?
- Votre exercice 5.5
- Séance 5.6 : L'atelier design
- Votre exercice 5.6
- Séance 5.7 : Le Partenariat
- Votre exercice 5.7
- Séance 5.8 : Les recommandations
- Votre exercice 5.8

Séquence 6 : Évaluation de fin de formation

Objectif pédagogique : évaluer les exercices et les QCM et donner un débriefing sur la formation

Durée de la séquence : 1h

Modalité de la séquence : Téléprésentielle

- QCM évaluation des acquis de fin de formation
- 70% de bonnes réponses pour valider - Si inférieur le candidat repasse le test

11 rue du Prieuré 78730 St Arnoult en Yvelines– SIRET : 83234445100014

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11788385178 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

www.percez.fr contact@percez.fr 06.60.92.77.79

· Débriefing des exercices et QCM

Séquence de conclusion de la formation

Satisfaction - évaluation