



CATALOGUE DES FORMATIONS



Business3D
MON BOOSTER COMMERCIAL ↗



#diagnostic #stratégie #formation #développement #segmentation



UNE OFFRE DE SERVICES 3D



Business3D

MON BOOSTER COMMERCIAL ↗



- Obtenir un diagnostic 360°
- Définir un plan d'actions
- Optimiser son fichier clients



- Construire sa stratégie
- Développer sa clientèle
- Être accompagné.e



- Concrétiser ses ambitions business
- Vendre comme vous êtes
- Transformer vos devis sans forcer



Smart3D by Business3D un organisme de formation dédié au développement commercial...

+150

Actions de
formation

+300

Stagiaires
formés

+
4500

Heures de
formation

+95%

Taux de
satisfaction

+15

Années
d'expérience

8/23

Points forts
Qualiopi

Pourquoi, je mérite votre confiance...

Mon expérience et ma pédagogie sont mes atouts :

- + 10 ans **d'expérience commerciale** BtoB et BtoC
de Responsable Régional à Directeur Commercial
- + 10 ans **d'expérience marketing** BtoB et BtoC
de Chef de produit à Directeur du Marketing
- + Diplômé de **L'IAE Paris Sorbonne Business School**
Master de gestion (DESS – Spécialité marketing)
- + **Consultant-Formateur** indépendant depuis 2014
- + Créateur d'une École de ventes
- + Intervenant en Écoles de commerce et
en Organismes de formation
- + Ancien Consultant : Dinamic Entreprise
& intervenant au **CNAM**
- + 300 personnes formées et accompagnées
- + Auteur du livre **Objectif Ventes**
260 pages, éditions B.O.D



Au programme pour vous, 2 menus...

CHECKUP COMMERCIAL

CHECKUP STRATÉGIQUE



En panne de business ?

Réalisez votre

CHECK  UP COMMERCIAL

6 outils simples & essentiels pour que...

...vos ventes (re)décollent 



Comment vendre votre offre ?

Les objections vous déstabilisent.

Le prix et la négociation c'est le stress...

Il est temps de passer à l'action !

Tout le monde n'a pas la fibre commerciale. Et pourtant, vendre est essentiel pour générer votre revenu.

Découvrez comment créer et organiser vos entretiens commerciaux pour vendre et rester soi-même.

Apprenez à faire acheter... sans brader !

CHECK✓**UP**
COMMERCIAL

Votre **CHECKUP** COMMERCIAL !

6 challenges pour faire décoller vos ventes...



6 outils essentiels, centrés sur votre activité...

Augmentez la vision de votre activité ou de votre projet avec la revue complète de votre marché, de votre offre, de vos persona, de votre plan d'actions autour des 6 outils :

- Votre **Canvas de la vente et vos 4 atouts commerciaux**
- Vos **Plans de vente** pour gagner en efficacité
- Votre **Plan d'actions commerciales** pour anticiper et ne pas subir
- Vos **Profils clients** pour vous adapter et optimiser vos réussites
- Votre **Argumentaire produit centré client** pour capter l'attention
- Vos **messages, vos devis bien rédigés** pour transformer et vendre



Votre... CHECKUP COMMERCIAL



En face à face ou à distance



Prise en charge jusqu'à 100%*



Inter, **maxi 6 participants**, mini 2



16 heures de formation, hors temps personnel



2h environ par séance x 8



Mardi & vendredi sur 4 semaines



Sans avance de fonds*

*Sous réserve d'acceptation
de votre dossier par votre Opco



Canvas 100% personnalisé et axé sur votre projet



Ressources & méthodes éprouvées



Facile à compléter, puis à modifier



Méthode inspirée du Design Thinking



Présentations synthétiques et hyper pros



1. Je consulte les ressources fournies



2. Je complète pas à pas mes Canvas



3. Je challenge mon projet en face à face



4. Je l'optimise et **je me lance en confiance !**





Pourquoi suivre cette formation ?

Un pack complet pour construire tous les outils liés à de votre process commercial afin de vendre sans stress, bien préparé...



Contenu :

- ✓ Analyser les points clés de votre démarche commerciale
- ✓ Mettre un plan de vente adapté à chaque prospect
- ✓ Mettre en place vos outils de suivi commercial
- ✓ Percer les vraies motivations d'achat de vos prospects
- ✓ Préparer vos argumentaires de vente ciblés bénéfiques
- ✓ Rendre vos communications commerciales efficaces
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je construis des plans de vente spécifiques et adaptés
- ✓ Je réponds aux VRAIES attentes de mes clients
- ✓ J'apprends à faire acheter, plus qu'à vendre ma solution



Tarif + 2 cadeaux* :

- ✓ Inter-entreprises 1.600€ HT, votre économie : **-800€ !**
- ✓ Intra-entreprise 2.800€ ou net, votre économie : **-2000 € !**



*Livres Objectif Ventes (valeur 39€) + Test Profil DISC (valeur 99€)



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 16h en synchrone + temps de travail de travail personnel, 2 séances par semaine.



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .

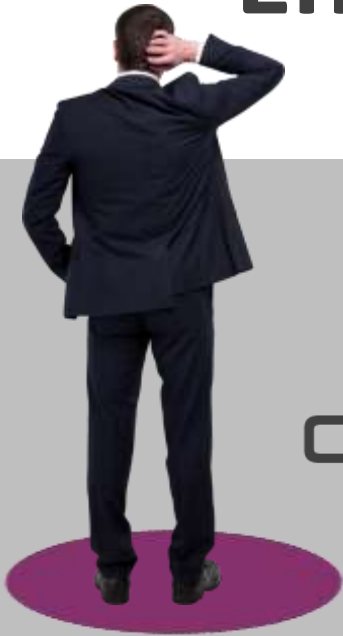


Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.

En panne de croissance ?



Réalisez votre

CHECK  UP STRATÉGIQUE

6 outils simples & essentiels pour que...

...votre business(re)décolle 



Comment booster votre business ?

Votre réseau ne suffit plus.

Vos outils habituels ne marchent plus...

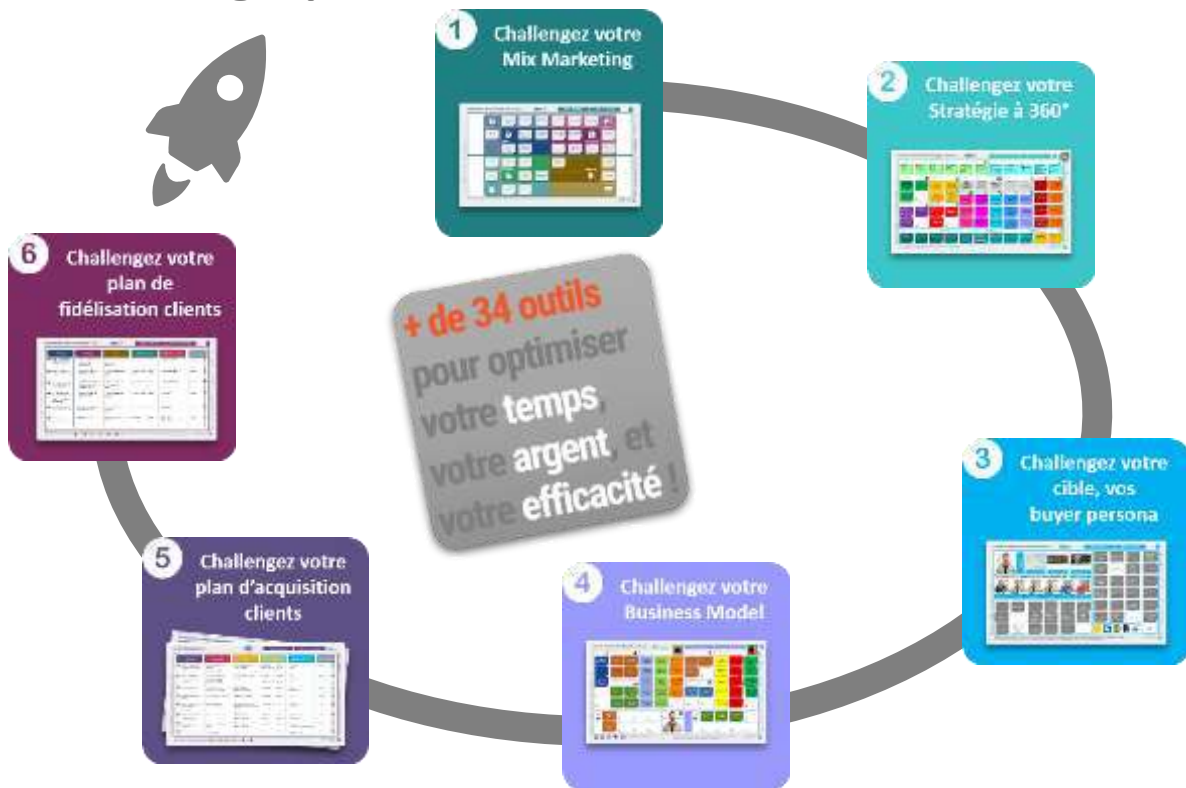
Il est temps de passer à l'action !

L'un de vos enjeux, c'est comment faire du digital votre levier de développement ?
Découvrez la solution pour vous adapter, pour créer de nouvelles opportunités business, de façon agile, et comment rendre vos actions plus efficaces !

CHECK  **UP**
STRATÉGIQUE

Votre CHECKUP STRATEGIQUE !

6 challenges pour faire décoller votre business...



Pour faire votre décoller votre business, réalisez...

Votre **CHECKUP** STRATEGIQUE !

Centré sur votre activité, la revue complète de vos objectifs, de votre stratégie & de votre plan d'actions autour des 6 outils :

- Votre **Mix-Marketing** augmenté
- Votre **Stratégie 360°** réajusté
- Vos **cibles et vos Persona Buyer** illustrés
- Votre **Business Model** réévalué
- Votre **Plan d'actions d'acquisition clients** optimisé
- Votre **Plan d'actions de fidélisation clients** échafaudé



Votre... CHECKUP STRATEGIQUE



En face à face ou à distance



Prise en charge jusqu'à 100%*



Inter, **maxi 6 participants**, mini 2



16 heures de formation, hors temps personnel



2h environ par séance x 8



Mardi & vendredi sur 4 semaines



Sans avance de fonds*

*Sous réserve d'acceptation
de votre dossier par votre Opco



Canvas 100% personnalisé et axé sur votre projet



Ressources & méthodes éprouvées



Facile à compléter, puis à modifier



Méthode inspirée du Design Thinking



Présentations synthétiques et hyper pros



1. Je consulte les ressources fournies



2. Je complète pas à pas mes Canvas



3. Je challenge mon projet en face à face



4. Je l'optimise et **je me lance en confiance !**





Pourquoi suivre cette formation ?

Un pack complet pour challenger toute ma stratégie, mes objectifs afin (re)partir sur des bases solides et développer mon activité...



Contenu :

- ✓ Challenger les fondamentaux de votre positionnement
- ✓ Réaliser votre Canvas Business (SWOT et Pestel inclus)
- ✓ Percer les vraies motivations d'achat de vos prospects
- ✓ Construire votre business model viable et durable
- ✓ Construire votre stratégie d'acquisition clients
- ✓ Construire votre plan de fidélisation
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser vos contenus et votre temps



Acquis :

- ✓ Je (re)valide mon positionnement et mon business model
- ✓ Je construis une stratégie d'acquisition et de fidélisation
- ✓ Je repars sur des bases solides pour booster mon business



Tarif + 2 cadeaux* :



- ✓ Inter-entreprises 1.600€ HT, votre économie : -800€ !
- ✓ Intra-entreprise 2.800€ ou net, votre économie : -2000 € !
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**

*Livre Objectif Ventes (valeur 39€) + Test Profil DISC (valeur 99€)



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 8 sessions en synchrone (live) + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.

*Pour une formation sur mesure...
+ de 20 modules à disposition !*



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour savoir analyser son marché & sa concurrence afin de construire une offre différenciante...



Contenu :

- ✓ Réaliser son Canvas Mix Marketing 4P (produits, prix, place et publicité)
- ✓ Réaliser son Canvas Mix Marketing 4C (
- ✓ Réaliser son Canvas Mix Marketing 4P/4C
- ✓ Analyser sa Concurrence
- ✓ Réaliser le Mapping de sa concurrence
- ✓ Réaliser le BenchMark de sa concurrence
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je positionne mon offre sur le marché
- ✓ Je réponds aux VRAIES attentes de mes clients
- ✓ Je sais définir mon environnement concurrentiel



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour définir mes objectifs et une stratégie alignée sur celle-ci afin de construire un plan d'actions efficace...



Contenu :

- ✓ Définir ses objectifs à 1 an, à 5 ans et mes leviers essentiels
- ✓ Réaliser l'analyse stratégique SWOT : Forces- Faiblesses – Opportunités - Menaces
- ✓ Définir sa stratégie 3V : Valeurs, Vision et vocation
- ✓ Définir sa stratégie : Métier, But et Mission
- ✓ Challenger sa stratégie sur la base de vos facteurs clés
- ✓ Réaliser l'analyse stratégique Pestel et Porter
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je construis une stratégie à 360° en lien avec mes objectifs
- ✓ Je communique avec clarté sur mon projet
- ✓ Je conçois un pitch stratégique et impactant



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 600€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 1200€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 4x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour comprendre mes futurs clients grâce aux Personae afin d'optimiser ma stratégie et mon plan d'actions marketing...



Contenu :

- ✓ Identifier et définir mes domaines d'activités stratégiques
- ✓ Identifier mes principales cibles
- ✓ Identifier, découvrir et comprendre mes Buyers Personae
- ✓ Créer un Canvas d'empathie pour optimiser la création de valeur proposée
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je distingue mes différentes activités
- ✓ J'affine avec précision mes cibles prioritaires
- ✓ Je sais à qui je veux et peux vendre mes prestations



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour comprendre et utiliser les leviers d'un business model fiable et viable afin de consolider mon projet...



Contenu :

- ✓ Découvrir les Profils de vos clients
- ✓ Construire sa Proposition de valeur
- ✓ Réaliser son Canvas des savoir-faire
- ✓ Construire son business Model
- ✓ Challenger son Pitch
- ✓ Vérifier les 7 critères de viabilité de mon Business model
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je mets en adéquation mes profils clients et ma proposition de valeur
- ✓ Je valide la rentabilité future de mon activité
- ✓ Je crée un pitch business efficace et impactant



Tarif :

Inter-entreprises : 300€ HT

Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net

Financement OPCO possible, CPF sur consultation



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Avoir suivi le module Check-up Buyer Persona



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour comprendre et utiliser les leviers de l'acquisition clients afin d'optimiser votre plan d'actions marketing...



Contenu :

- ✓ Réaliser son Canvas Acquisition Clients
- ✓ Réaliser son Canvas des modes de contacts
- ✓ Challengez vos étapes de maturité
- ✓ Découvrir le parcours d'achat de vos clients
- ✓ Réaliser sa matrice d'acquisition
- ✓ Réaliser son Audit d'acquisition
- ✓ Optimiser et prioriser son plan d'acquisition clients
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je construis un plan d'acquisition clients
- ✓ J'optimise mes ressources disponibles
- ✓ Je priorise mes actions d'acquisition clients



Tarif :

Inter-entreprises : 600€ HT

Intra-entreprise ou solo : 1200€ HT ou net

Financement OPCO possible, CPF sur consultation



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 4x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Avoir suivi le module Check-up Buyer Persona



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour comprendre et utiliser les leviers de la fidélisation de vos clients afin d'optimiser votre plan d'actions marketing...



Contenu :

- ✓ Réaliser son Canvas Fidélisation Clients
- ✓ Réaliser sa matrice de fidélisation
- ✓ Challengez vos étapes de maturité
- ✓ Imaginer et concevoir votre parcours consommateur
- ✓ Réaliser votre Matrice de fidélisation
- ✓ Réaliser votre Audit de fidélisation
- ✓ Optimiser votre plan de fidélisation
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je construis un plan de fidélisation efficace
- ✓ J'optimise mes ressources disponibles
- ✓ Je priorise mes actions de fidélisation



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : **Avoir suivi le module Check-up Acquisition**



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour valider votre alignement professionnel et personnel afin de faire de votre projet une vraie source d'épanouissement...



Contenu :

- ✓ Découvrir le principe de l'Ikigai
- ✓ Intégrer les biais cognitifs qui peuvent vous freiner
- ✓ Concevoir votre Ikigai au-delà des 4 piliers de base
- ✓ Réaliser votre Business Utility Canvas
- ✓ Découvrir votre Why pour mieux le partager
- ✓ Développer un Pitch impactant
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je définis ma raison d'être
- ✓ Je définis mon Business aligné sur celle-ci
- ✓ Je définis le « pourquoi » je fais ce métier et mon pitch



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour comprendre et utiliser les leviers d'une approche commerciale afin de vendre sans apriori et sans stress...



Contenu :

- ✓ Réaliser le Canvas de son contexte commercial
- ✓ Réaliser le Canvas de son approche client 4^e (Modèle Disc)
- ✓ Lister et analyser sa concurrence
- ✓ Organiser et mettre en place sa veille concurrentielle
- ✓ Réaliser un Mapping de sa concurrence
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je sais à qui et comment je veux vendre
- ✓ J'intègre l'expérience clients dans ma démarche commerciale
- ✓ J'analyse ma concurrence pour mieux me positionner



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.

CHECKUP PLAN DE VENTE



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour comprendre et utiliser les leviers d'un plan de vente afin d'être en confiance au cours de mes entretiens commerciaux...



Contenu :

- ✓ Identifier mes process commerciaux selon mes interlocuteurs
- ✓ Définir mes process de vente
- ✓ Définir le R0 de la qualification de mes contacts
- ✓ Définir le R1 de la découverte clients, essentiel pour l'élaboration de mon devis
- ✓ Définir le R2 pour présenter mon offre
- ✓ Définir le R2' pour le closing et la confortation
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je construis mon plan de vente et prépare mes entretiens
- ✓ Je prépare et maîtrise mes entretiens de vente sans stress
- ✓ Je vends sans forcer, dans l'optique de faire acheter



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour construire et utiliser vos indicateurs clé afin d'aboutir à un pilotage commercial efficace et de décider sur des bases saines...



Contenu :

- ✓ Réaliser un planning commercial pour anticiper ses ventes
- ✓ Réaliser un tableau des actions commerciales
- ✓ Réaliser un Canvas du suivi de votre activité
- ✓ Réaliser un Reporting commercial (+support Excel)
- ✓ Piloter son coût d'acquisition (Support Excel)
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je construis mon plan de vente et prépare mes entretiens
- ✓ Je prépare et maîtrise mes entretiens de vente sans stress
- ✓ Je vends sans forcer, dans l'optique de faire acheter



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Avoir suivi le module Plan de vente



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour comprendre et utiliser les leviers des profils DISC et Soncas, afin d'avancer les bons arguments et optimiser son impact...



Contenu :

- ✓ Connaître les profils DISC (test support Excel)
- ✓ Réaliser un Canvas DISC pour extraire les arguments
- ✓ Réaliser un Canvas Soncas.e pour extraire les arguments
- ✓ Réaliser un Canvas d'empathie
- ✓ Réaliser un Canvas de synthèse
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je sais identifier les 4 profils DISC et je sais m'adapter
- ✓ J'identifie les motivations d'achat Soncas.e
- ✓ Je trouve les mots et les arguments justes pour vendre



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 600€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 1200€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 4x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour identifier et utiliser les leviers d'une communication axée sur les bénéfices, optimiser son impact commercial...



Contenu :

- ✓ Réaliser un Canvas PersuasDisc
- ✓ Réaliser un Canvas PersuaCartes
- ✓ Anticiper le traitement des objections
- ✓ Créer une offre irrésistible
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ J'adapte mes arguments en fonction du profil identifié
- ✓ Je vends des bénéfices clients et non des caractéristiques
- ✓ Je sais traiter les objections des clients, j'y suis préparé



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : **Avoir suivi le module Profil clients**



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour comprendre et utiliser les leviers d'un message axé sur les bénéfices, afin d'optimiser mon impact commercial...



Contenu :

- ✓ Savoir raconter une histoire et susciter des émotions
- ✓ Savoir rédiger un courrier commercial, un devis complet
- ✓ Rédiger un mail de vente
- ✓ Rédiger une page de vente internet
- ✓ Rédiger sa proposition commerciale
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je raconte des histoires impactantes pour mieux vendre
- ✓ Je structure mes messages commerciaux
- ✓ J'écris pour vendre, mieux encore faire acheter



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 600€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 1200€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 4x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour comprendre et utiliser les bons réseaux sociaux, afin d'optimiser mon temps et mes ressources...



Contenu :

- ✓ Définir mon projet réseau social
- ✓ Sélectionner les bons réseaux sociaux
- ✓ Construire son profil (photo, présentation, Why?)
- ✓ Définir sa ligne éditoriale et ses indicateurs clés
- ✓ Rédiger un post et solliciter des avis
- ✓ Répondre aux commentaires de façon professionnelle
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je définis mes objectifs et je choisis le bon réseau social
- ✓ Je rédige des posts et je sais répondre aux commentaires
- ✓ Je découvre les bonnes et les mauvaises pratiques



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour maîtriser les ressorts du Spin Selling (vente en 1 RDV), afin d'optimiser mon efficacité commerciale...



Contenu :

- ✓ Collecter les questions pertinentes pour le plus rapidement possible connaître la situation du prospect
- ✓ Préparer les bonnes questions pour faire émerger les vrais problèmes du prospect
- ✓ Préparer les bonnes questions pour faire émerger les conséquences directes des problèmes évoqués
- ✓ Argumenter sa solution au bon moment pour réussir un closing immédiat
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je relève les avantages de mon offre ou de mon service
- ✓ Je construis les bonnes questions à poser
- ✓ Je déroule un plan de questionnement orienté vente



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour savoir organiser sa prospection, afin d'optimiser mon temps, mes ressources et générer des contacts qualifiés...



Contenu :

- ✓ Identifier les différentes méthodes
- ✓ Définir ses domaines d'activité stratégiques
- ✓ Définir ses cibles principales
- ✓ Suivre les résultats de sa prospection
- ✓ Créer une fiche contact pertinente
- ✓ Remplir sa fiche contact en face à face client
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je définis mes objectifs et je choisis le bon réseau social
- ✓ Je rédige des posts et je sais répondre aux commentaires
- ✓ Je découvre les bonnes et les mauvaises pratiques



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour connaître les enjeux d'un plan de vente et les objectifs de ces étapes, car on n'a jamais l'occasion de se présenter une 2^d fois !



Contenu :

- ✓ Définir son plan de vente
- ✓ Définir les étapes et les objectifs de celle-ci
- ✓ Qualifier ses prospects
- ✓ Découvrir ce qu'il faut faire en rendez-vous
- ✓ Découvrir ce qu'il ne faut pas faire en rendez-vous
- ✓ Savoir accueillir et répondre aux objections
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ J'utilise un plan de vente adapté et je fixe des objectifs
- ✓ J'anticipe le R2 pour optimiser les conditions d'une vente
- ✓ J'accueille et répond aux objections avec efficacité



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.

CHECKUP R2 & CLOSING



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour connaître les enjeux de ces 2 étapes, afin de les aborder avec sérénité, sans stress...



Contenu :

- ✓ Connaître les vrais objectifs du R2
- ✓ Savoir présenter un devis en face à face client
- ✓ Savoir négocier le devis dans une logique gagnant-gagnant
- ✓ Savoir conforter sa vente après sa signature
- ✓ Découvrir ce qu'il faut faire, les bonnes pratiques
- ✓ Découvrir ce qu'il ne faut pas faire en R2
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps
- ✓ Piloter son activité commerciale



Acquis :

- ✓ J'utilise un plan de vente adapté et je fixe des objectifs
- ✓ J'anticipe le R2 pour optimiser les conditions d'une vente
- ✓ Je découvre les bonnes et les mauvaises pratiques



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Avoir suivi le module Check-up R0 & R1



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.



Pourquoi suivre cette formation ?

Pour gérer, optimiser et utiliser son fichier clients comme un outil, afin de gagner en efficacité et en ressources...



Contenu :

- ✓ Découvrir les enjeux de votre fichier clients
- ✓ Découvrir les bonnes pratiques pour optimiser son efficacité commerciale
- ✓ Savoir éviter et gérer les doublons
- ✓ Réaliser un courrier commercial impactant
- ✓ Mettre en œuvre et utiliser le publipostage
- ✓ Choisir un CRM adapté
- ✓ Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus et son temps



Acquis :

- ✓ Je gère et j'entretiens mon fichier clients
- ✓ J'organise et j'adapte mes courriers commerciaux
- ✓ J'utilise le publipostage pour personnaliser mes courriers



Tarif :

- ✓ Inter-entreprises : 300€ HT
- ✓ Intra-entreprise ou solo : 600€ HT ou net
- ✓ **Financement OPCO possible, CPF sur consultation**



Aptitudes nécessaires : Capacités à utiliser les outils bureautiques (suite Microsoft et Teams).



Durée : 1h en asynchrone + 2x 1h en synchrone + temps de travail de travail personnel



Prérequis : Aucun, hormis de travailler sur un projet professionnel



Délais : Accès à la formation sous 2 à 8 semaines



Méthodologie : Approches théoriques et pratiques appliquées au projet professionnel du stagiaire. **Les supports sont fournis** ainsi que pour l'essentiel des **Canvas** PowerPoint à compléter et modifiable sans limite .



Évaluation : QCM ou évaluation sur les outils complétés durant la formation



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont le bienvenu. L'accessibilité et les moyens à engager seront évalués au cas par cas avant la réservation de la formation.

Je suis ravi de vous retrouver ici !
Alors, impatient.e de décoller ?

Pour en discuter,
Cliquez là ➡ pour
prendre rendez-vous !



Éric ROBIN
votre Consultant
& Formateur
077 123 77 33



Ils témoignent... pour vous !

Découvrez en 4 épisodes, les témoignages de 5 participants...

Cliquez sur les liens ci-dessous ▶



Pourquoi j'y ai participé ?



Comment je l'ai vécu ?



L'Acquisition Strategy Design



Pourquoi je recommande ?



CHECK✓**UP**
MYBUSINESS



Business3D

MON BOOSTER COMMERCIAL ↗



Ces clients qui me font confiance et que je remercie...





#J'AI FAIT MON JOB #BUSINESS3D #OBJECTIF VENTES #CHECK-UP STRATEGIQUE #CHECK-UP COMMERCIAL #FORMATION #ACCOMPAGNEMENT

Business3D France • Sasu au capital de 5.000€ • Siren 800 737 066 • RCS Bordeaux

• Siège social : 1 place Duffour-Dubergier 33460 MACAU •

• Organisme de formation n° 75.33.11.324.33 Qualiopi • ✓ Certification qualité catégorie : Actions de formation •

• Certifié par Socotec • Certificat N°.SCFQLP000565QLP

Toute reproduction, même partielle, est strictement interdite. Crédits photos : iSPring, STB360, IA, Eric ROBIN©