

## INFOCONSEIL (JET ACADEMY)

Email : [thierry.attal@jet-academy.com](mailto:thierry.attal@jet-academy.com)

Tél : 04 22 44 77 41

470 Promenade des Anglais CS 61138

06203 Nice



# PROGRAMME DE FORMATION

## DÉVELOPPEZ VOS VENTES ET MAÎTRISEZ LE MARKETING DIGITAL

**Objectif professionnel de la formation :** Perfectionnement, élargissement des compétences

### Objectifs pédagogiques du programme :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Découvrir les techniques essentielles de vente et de relation client.
- Maîtriser instagram pour les entreprises
- Développer son personal branding avec LinkedIn
- Explorez le pouvoir du storytelling dans le marketing
- Générer des leads

## Organisation de la formation chez JET ACADEMY

**Durée :** 7 heures (1 jour)

**Tarif :** 500.00 €

### Lieu :

- Formation en présentiel : 470 Promenade des Anglais, 06203 Nice Cedex 3
- Distanciel / E-learning
- Mixte

*(choix du candidat et selon disponibilités)*

**Profils des stagiaires :** Tout public

**Prérequis :** Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et avoir une connexion Internet

### Méthodes mobilisées

- En présentiel : Exposés, supports de cours, ateliers collectifs, exercices pratiques d'utilisation. Mise en situation et jeux de rôle. Questions/réponses avec le formateur. Support pédagogique remis au stagiaire pour faciliter la prise de notes et une synthèse de fin de formation.
- E-learning : Accès au cours en ligne - cours théorique au format vidéo et quiz. Assistance par téléphone et/ou email

## INFOCONSEIL (JET ACADEMY)

Email : [thierry.attal@jet-academy.com](mailto:thierry.attal@jet-academy.com)

Tél : 04 22 44 77 41

470 Promenade des Anglais CS 61138

06203 Nice



### Moyens techniques

- En présentiel : ordinateurs, connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur.
- À distance : Accès au cours en ligne et cours théorique au format vidéo, accessible via un ordinateur ou une tablette.

### Modalités d'évaluation

- Quiz en cours de formation et évaluation à chaud.

### Modalités d'obtention

- Délivrance d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation l'action concourant au développement des compétences.

### Modalités et délais d'accès

- Inscription via un formulaire en ligne ou par contact direct avec le service formation.
- Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution.

### Accès handicap

Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un suivi et d'un accompagnement adapté par le référent handicap. Pour tout besoin d'adaptation, merci de nous contacter : [thierry.attal@jet-academy.com](mailto:thierry.attal@jet-academy.com)

**Agenda :** Entrée permanente

## Déroulé pédagogique

### Module 1 : Vente et relation client (1h30)

- Maîtriser l'introduction, la communication, et la présentation de l'offre.
- Savoir traiter les objections et conclure efficacement.
- Développer une meilleure connaissance de soi et de son client
- Mener une négociation commerciale réussie.
- Améliorer la qualité de l'accueil téléphonique et conclure de manière positive.

### Module 2 : Instagram pour les entreprises (2h30)

- Comprendre le fonctionnement d'Instagram et ses opportunités pour les entreprises.
- Créer des contenus visuels attractifs et engageants.
- Collaborer efficacement avec des influenceurs pour élargir votre portée.
- Analyser les insights pour ajuster votre stratégie marketing.

## INFOCONSEIL (JET ACADEMY)

Email : [thierry.attal@jet-academy.com](mailto:thierry.attal@jet-academy.com)

Tél : 04 22 44 77 41

470 Promenade des Anglais CS 61138

06203 Nice



### Module 3 : Développer son personal branding avec LinkedIn (1h00)

- Comprendre les fonctionnalités clés de LinkedIn.
- Construire un profil attractif et optimisé pour le personal branding.
- Développer et entretenir un réseau professionnel pertinent.
- Maîtriser le storytelling et les outils créatifs comme les carrousels.
- Analyser les insights pour améliorer vos actions.

### Module 4 : Le storytelling (01h00)

- Acquérir les compétences de base du marketing narratif.
- Maîtriser les outils pratiques du storytelling en marketing.
- Développer des compétences de communication efficaces avec les clients.
- Créer et peaufiner une histoire captivante pour renforcer la marque.

### Module 5 : Générer des leads (1h00)

- Comprendre les principes fondamentaux de la génération de leads.
- Maîtriser les techniques de ciblage de marché pour une prospection efficace.
- Développer des compétences en fixation d'objectifs pour optimiser les résultats.
- Acquérir des stratégies pratiques pour réseauter dans le contexte de la génération de leads

## Indicateurs pour l'année 2025

Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session de formation

Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session de formation

Cet indicateur sera mis à jour après le déroulement de la première session de formation

**Nombre de candidats  
accompagnés**

**Taux de réussite**

**Taux de satisfaction**

**Nous contacter :**

**04 22 44 77 41  
thierry.attal@jet-academy.com**