

DEROULE PEDAGOGIQUE

Création argumentaires commerciaux BAC & PASTOR

Durée de la formation : 11.0 heures

i Modalités et délai d'accès à la formation :	 Publicisé:
Entretien oral, Test de positionnement, Un devis vous sera fourni dans les deux semaines et la formation sera réalisée dans les trois mois	Dirigeant, Salarié, Demandeur d'emploi
 Pré-requis:	 Modalités d'évaluation:
Aucun	Etude de cas, Test d'évaluation des acquis, QCM

OBJECTIFS DE LA FORMATION & COMPÉTENCES VISÉES

Objectif:

- Apprendre à maîtriser la construction d'un argumentaire pour créer des messages pertinents.
- Être capable de créer et d'adapter ses argumentaires commerciaux en fonction de ses cibles avec les techniques B.A.C. et P.A.S.T.O.R.

Compétences visées:

- Savoir mettre en application les techniques B.A.C et/ou P.A.S.T.O.R
- Savoir argumenter afin d'améliorer sa prospection commerciale et l'impact de sa communication

MODALITÉS DE SUIVI ET D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Test de positionnement en amont de la formation

QCM tout au long de la formation

Evaluation des acquis par QCM en fin de formation pour mesurer le niveau d'atteinte des objectifs pédagogiques (Évaluation de fin de formation dite « À chaud »).

Trois grades sont proposés : « acquis », « non-acquis », « en cours d'acquisition ».

Pour obtenir le grade « acquis », le stagiaire doit obtenir au minimum 60% de bonnes réponses.

Pour obtenir le grade « en cours d'acquisition », le stagiaire doit avoir entre 40% et 60% de bonnes réponses. Si inférieur à 40%, le stagiaire obtient le grade « non-acquis ».

Evaluation à chaud de satisfaction stagiaire

Évaluation à 3 mois (dite « À froid »)

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation

Formation présentielle individuelle : A votre domicile ou dans un espace de coworking. Pour la formation individuelle dans un espace de coworking, des frais supplémentaires peuvent s'appliquer pour la réservation de la salle. Formation présentielle groupe : 10 personnes maximum par session de formation. La formation se déroule dans un espace de coworking. Formation présentielle intra-entreprises : 10 personnes maximum par session de formation. Déplacement dans vos locaux ou dans un espace de coworking afin de dispenser la formation. Centre de formation en présentiel : Déplacement dans votre structure afin de dispenser la formation. En fonction de vos besoins, adaptation au fonctionnement et à la pédagogie de votre structure.



MOYENS PÉDAGOGIQUES / TECHNIQUES / D'ENCADREMENT MOBILISÉS

Méthodes pédagogiques

Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit ».

Méthode participative basée sur le questionnement des participants

Méthode active faisant appel à l'expérience professionnelle, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants

Techniques

Alternance des techniques suivantes : brefs exposés, exercices d'application, résolution de problèmes, brainstorming.

Formateur Formateur spécialisé sur les questions Webmarketing et outils numériques.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette formation est accessible à toute personne n'ayant pas de problèmes particuliers à l'utilisation d'un poste de travail informatique. L'équipe pédagogique, administrative et commerciale est sensibilisée à la question du Handicap et s'engage à fournir au stagiaire une formation adaptée à son besoin.



DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Concevoir son argumentaire commercial et le mettre en application dans sa communication 1/3	COMPÉTENCE VISÉE : Être capable de rédiger des messages marketing efficaces pour l'ensemble de sa communication (réseaux sociaux, campagne de cold-mailing, de newsletter et tous types de supports de communication) DÉROULEMENT DE LA SÉQUENCE : <ul style="list-style-type: none">- Définition du processus de conception d'un argumentaire- Présentation des techniques B.A.C. et P.A.S.T.O.R- Exemples d'argumentaires BAC et PASTOR- Définition du champ sémantique de son activité- Réflexion et travail de groupe sur la mise en application de ces techniques appliquées à votre domaine d'activité.- Préparation du champ lexical associé à un projet de communication.	00h20 00h40 00h30 01h00 01h00
Argumentaire Commercial 2/3	OBJECTIF : Mise en application des concepts théoriques vus pendant la première session de formation "Argumentaire Commercial 1/2" COMPÉTENCE VISÉE : Maîtrise de la conception d'argumentaires suivant deux techniques d'approche différentes B.A.C. & P.A.S.T.O.R. DÉROULEMENT DE LA SÉQUENCE : Atelier pratique <ul style="list-style-type: none">- Création d'argumentaires avec les techniques B.A.C. et P.A.S.T.O.R appliqués à votre domaine d'activité (Travail sur l'actualité et/ou projet de communication de l'Association)- Fin de la journée – Rappel des objectifs de la session suivante et rappel de la date de convocation suivante	03h30
Atelier Argumentaire commercial mis en application sur support de communication 3/3	Mise en application des concepts théorique vus pendant la formation OBJECTIF : Créer un outil de communication fonctionnel en utilisant les techniques apprises au cours des séances précédentes COMPÉTENCE VISÉE : Maîtrise et capacité de conception-rédaction selon les techniques BAC & PASTOR mise en application jusqu'à l'impression. DÉROULEMENT DE LA SÉQUENCE : Atelier pratique : <ul style="list-style-type: none">- Mise en application orale d'un argumentaire commercial- Création d'un document de synthèse imprimable - Session questions réponses et bilan de la formation	04h00