

CERTIFICAT RESPONSABLE MARKETING DIGITAL ET COMMERCIAL (CRMDC) EN 2 MOIS ET 1/2, EN 1 MOIS EN FORMATION ACCELEREE.

❖ **MODULE1 : PREPARER UNE VISITE TELEPHONIQUE GAGNANTE ET SOIGNER LA VISITE PHYSIQUE.**

- 1- Etablir la trame de l'entretien.
- 2- La bonne façon de s'annoncer au téléphone.
- 3- Etudes de scénarios téléphoniques.
- 4- Les atouts pour réussir l'entretien téléphonique.
- 5- Préparation pratique de l'entretien téléphonique.
- 6- L'image physique professionnelle et sympathique.
- 7- L'attitude de début de la visite physique.
- 8- Les techniques pour réussir votre entrée en matière de la visite physique.

Microsoft
Partner



❖ **MODULE2 : TECHNIQUES EFFICACES POUR ABORDER UN INDIVIDU PENDANT UNE PROSPECTION ET ETABLISSEMENT D'UNE TACTIQUE DE NEGOCIATION.**

1. Comment vaincre sa peur de l'inconnu ?
2. Comment faire parler le prospect ?
3. Comment se présenter sans argumenter ?
4. Savoir instaurer le dialogue avec le prospect.
5. L'Empathie : Un bon moyen pour découvrir le client.
6. La tactique de négociation où le client parle d'abord et le vendeur ensuite.
7. La tactique de négociation où le vendeur s'exprime en premier puis le client réagit.
8. Les meilleurs atouts pour conduire une négociation gagnante.

FDFP
Fonds de Développement
de la Formation Professionnelle

❖ **MODULE3 : GESTION COMMERCIALE AVEC SAARI.**

- 1- Paramétrage du logiciel gestion commerciale.
- 2- Enregistrement des clients et des fournisseurs.
- 3- Enregistrement des familles d'articles et des articles.
- 4- Gestion de stock.
- 5- Enregistrements des différentes factures d'achats.
- 6- Enregistrement et impressions des devis, bons de commande, bon de livraisons et Factures ventes.
- 7- Gestion des dépôts.

❖ **MODULE4 : MARKETING DIGITAL.**

- 1- Infographie marketing simple avec des produits.
- 2- Infographie marketing Junior avec des services.
- 3- Infographie marketing senior 3D avec des services et produits.
- 4- Configuration et utilisation d'une messagerie.
- 5- e-mailing.
- 6- Procédure de recherche de clients à partir d'internet.

❖ **MODULE5 : E-COMMERCE.**

- 1- Installation et paramétrage d'une boutique électronique.
- 2- Création et gestion des profils.

- 3- Gestion de produits.
- 4- Gestion et suivie des commandes et des factures.
- 5- Gestion des prix et promotions.
- 6- Gestion des clients.
- 7- Gestion des statistiques de ventes, clients...
- 8- Gestion des préférences de produits, commandes, clients...
- 9- Sauvegarde de la base pour éviter des pertes de données.



❖ **MODULE6 : MANIER L'ART DE L'INTERVIEW ET PRATIQUER L'ECOUTE ACTIVE.**

1. Les clés d'une bonne interview.
2. Les questions d'investigation pour recueillir des informations pertinentes sur le client.
3. Les questions tactiques pour obtenir l'accord du client.
4. Les techniques de reformulations.
5. Que faire quand le client se dérobe ?
6. Les techniques pour bien écouter.
7. Savoir prendre des notes tout en faisant attention au phénomène d'inférence.
8. Prendre des points d'Appui.
9. Savoir observer les gestes du client afin d'intervenir à propos.

❖ **MODULE7 : BATIR UNE ARGUMENTATION VENDEUSE, FAIRE UNE DEMONSTRATION DE VENTE PUIS AFFRONTER LES OBJECTIONS.**

1. Comment construire une proposition ?
2. Comment construire une argumentation ?
3. Comment renforcer la puissance de notre argumentation ?
4. Le langage visuel pour la démonstration de vente.
5. Décrypter la nature de l'objection : objection de principe ou objection réelle.
6. Les techniques pour désamorcer le conflit.
7. Comment prévoir une parade ?
8. Les attitudes maladroites à éviter.
9. Les meilleurs atouts pour le traitement des objections.



❖ **MODULE8 : DEFENDRE SON PRIX ET COMBATTRE LE MARCHANDAGE.**

1. Savoir débattre son prix.
2. La bonne réaction face à la question du prix.
3. Vendre une argumentation de tarifs.
4. Comment annoncer le prix ?
5. Savoir résister à la pression du client.
6. Les trois règles d'or face au marchandage.
7. Les meilleurs atouts pour résister au marchandage.
8. Etude de formulaire pratique pour défendre ses prix.

❖ **MODULE9 : NEGOCIER AU COURS D'UN REPAS D'AFFAIRE ET EN REUNION DE VENTE.**

1. Les objectifs du repas d'affaire.
2. Savoir recueillir de bonnes informations.
3. La tactique pour conclure avec succès un repas d'affaire.
4. Les meilleurs techniques pour réussir vos repas d'affaire.
5. Les quatre facteurs de succès pour négocier en réunion de vente.
6. Etude de Scénario1 : Vous présentez votre société devant « un tribunal » de décideurs.
7. Etude de Scénario2 : Vous présentez votre projet à un groupe de décideurs.
8. Etude de Scénario3 : Vous êtes convoqués avec vos concurrents à la présentation du cahier de charge de l'appel d'offre.
9. Etude de Scénario4 : Vous êtes convoqués avec les derniers concurrents en piste, les uns après les autres, pour l'ultime phase de négociation.



• **INSCRIPTION : 5000 F**

• **COUT DU MODULE :**

- ✓ **40 000 FCFA POUR ETUDIANT ET SANS EMPLOI (COURS JOURS OUVRABLES)**
- ✓ **50 000 FCFA POUR TRAVAILLEUR PARTICULIER (COURS DU SOIR OU SAMEDIS)**
- ✓ **FORMATIONS EN LIGNE ET PAR VISIOCONFERENCE A PARTIR DE VOTRE DOMICILE OU BUREAU AUSSI EFFICACE COMME SI VOUS ETIEZ DANS NOS LOCAUX QUELQUE SOIT VOTRE LOCALISATION.**

• **MODALITE PAIEMENT CERTIFICAT RMDC SUBVENTIONNE (9 Modules) en 2 Mois et 1/2**

- ✓ Etudiants et sans-emplois : **250 000FCFA** au lieu de **360 000F** (Formations Lundi au Vendredi) (Modalités de Paiement : **1^{er} Versement : 85 000F** à l'inscription, **2^{eme} Versement : 85 000F** à la Fin du Mois du début des cours, **3^{eme} Versement : 80 000F** à la Fin du deuxième Mois après le début des cours)
- ✓ Travailleurs Particuliers : **300 000 FCFA** au lieu de **450 000 F** (Formations en Cours du soir ou les samedis) (Modalités de Paiement : **1^{er} Versement : 100 000F** à l'inscription, **2^{eme} Versement : 100 000F** à la Fin du Mois du début des cours, **3^{eme} Versement : 100 000 F** à la Fin du deuxième Mois après le début des cours)

Access Monde

- **MODALITES PAIEMENTS PACK SOUTENANCE (Module3 et Module4) en 3 Mois**

- ✓ Etudiants : **85 000 FCFA** (Modalités de Paiement : **1^{er} Versement : 30 000F** à l'inscription, **2eme Versement : 30 000F**, à la Fin du Mois du début des cours, **3eme Versement : 25 000 F** à la Fin du deuxième Mois après le début des cours).

- **RESERVATION ET PAIEMENT POSSIBLE PAR ORANGE MONEY SUR 0707585445, PAR WAVE 0584243222, OU PAR WESTERN UNION, MONEY GRAM, PAR VIREMENT BANCAIRE ...**

AUTRES CERTIFICATS PRATIQUES (FAITES LA DEMANDE DU PROGRAMME DE FORMATION AVEC LES DETAILS SUR NOTRE E-MAIL : accessmonde@gmail.com).

- 1- CERTIFICAT MICROSOFT WORD (CMW).
- 2- CERTIFICAT MICROSOFT EXCEL (CME).
- 3- CERTIFICAT MICROSOFT POWERPOINT (CMP).
- 4- CERTIFICAT CHEF COMPTABLE ET GESTIONNAIRE D'ENTREPRISE (3CGE).
- 5- CERTIFICAT RESPONSABLE DES RESSOURCES HUMAINES ET MANAGER D'ENTREPRISE (CRRHME).
- 6- CERTIFICAT RESPONSABLE SERVICE INFORMATIQUE (CRSI).



AUTRES PRINCIPALES ACTIVITES

- Conception et hébergement de Sites web (Entreprise, Information, E-commerce...).
- Conception de logiciels de Gestion.
- Conception de logiciel mobiles de Gestion (Tablette, Smartphone...).
- Maintenance d'ordinateurs.
- Câblage et configuration Réseaux informatiques.
- Installation de Caméras de surveillance.
- Installation de Géolocalisation et tracking véhicules.
- Vente d'ordinateurs (Portables et bureautiques).
- Vente, Installation et paramétrage de logiciels SAARI (Comptabilité, Paie, Gestion commerciale et stock, caisse, immobilisation).
- Assistance et conseiller Informatique.
- Assistance et conseiller en Comptabilité.
- Assistance et conseiller en Fiscalité et ressources humaines.

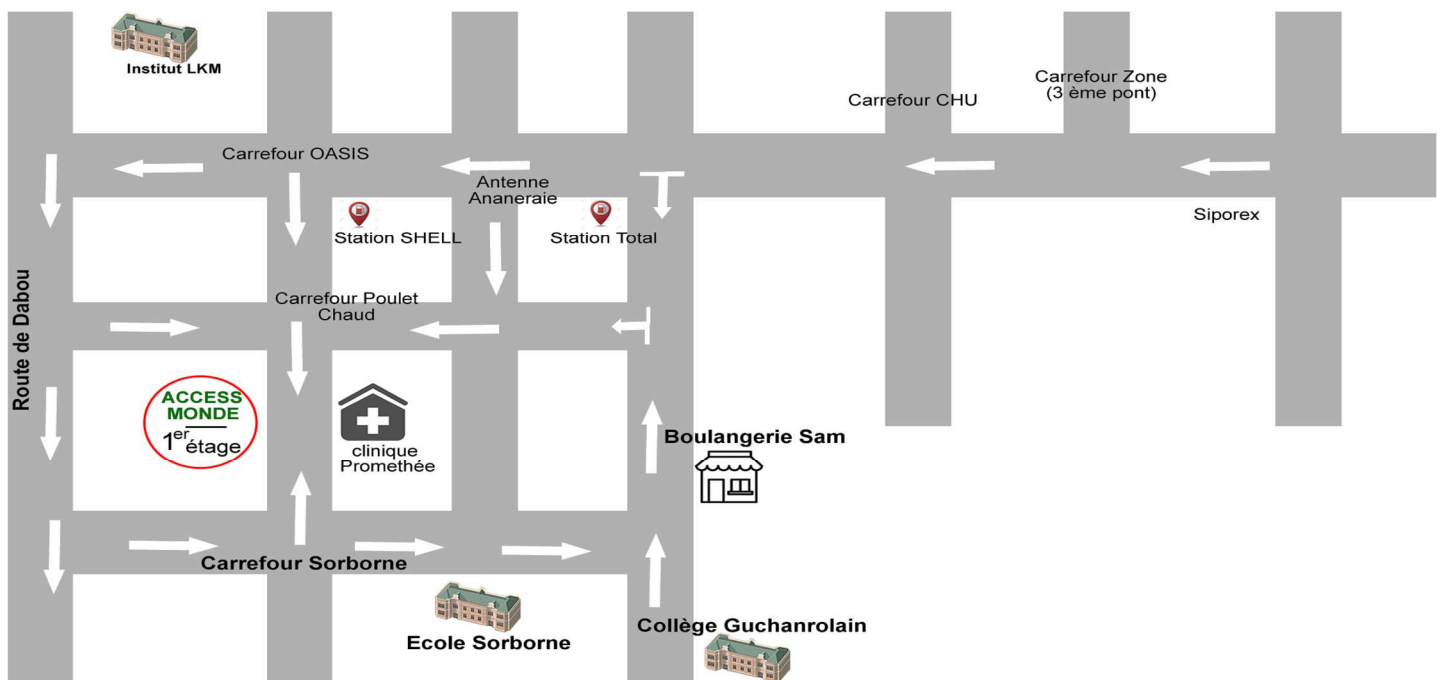
Access Monde

- Assistance et rédaction de Business Plan.
- Travaux Publics (reprofilage lourd et léger, revêtement et bitumage de voies, assainissement et drainage, voiries et réseaux divers (VRD), décapage et ouverture de voies).

SIEGE (YOPOUGON)

TEL: 225 27 23 50 07 08 / 07 07 58 54 45 / 01 41 89 90 96 / 05 84 24 32 22.

**LOCALISATION GEOGRAPHIQUE SIEGE COTE D'IVOIRE ABIDJAN YOPOUGON ANANERAIE
FACE A LA CLINIQUE PROMETHEE**



Access Monde

Site web : www.accessmonde.com

Les Entreprises qui nous font confiance : NOVOTEL, IBIS PLATEAU, IBIS MARCORY, CIPEX DODO, BCM COTE D'IVOIRE, SITMACI, SOFTCOMPUTER, BNG TRAVAUX, CIL, ACODEV, CEREC, AMCOCI, EGBM SARL, EBT FORAGE, DESSOUN GROUP, EDD, 2CGE SARL, GROUPE CHA HELENE, GROUP SODIP, ETS NES, EATEL, SUDOPTIC...

AVEC ACCESS MONDE, VOTRE AVENIR VOUS APPARTIENT DESORMAIS !!!

ACCESS MONDE, plus de 2000 Étudiants et 1000 Travailleurs formés reconnus et respectés.

