



ML13

# PROGRAMME DE FORMATION

## Techniques de ventes digitales

### Target Formation

200 Cours Balguerie Stuttenberg  
33300 Bordeaux  
Tél. : 05 25 33 18 04  
Mail : [contact@target-formation.fr](mailto:contact@target-formation.fr)

## Introduction

Qu'est-ce que la transformation digitale des ventes et comment votre entreprise peut-elle en bénéficier ?

S'initier ou compléter des connaissances sur des outils et des techniques de vente digitale permettront à augmenter sa nouvelle force de vente et d'intégrer l'air 2.0. Il existe des façons simples et efficaces pour mettre en vente ses produits.

Cette formation vous apportera les outils nécessaires pour pouvoir manipuler les nouvelles facettes de la vente online.

### **Référence**

ML13

### **Lieu**

Toute la France (présentiel/visio)

### **Durée**

3 jours (21h)

### **Type de formation**

Collective (intra/inter-entreprise)

### **Niveau**

Débutant et +

### **Repas**

Non inclus

### **Dates de sessions**

À la demande du client sous un délai de 2 semaines

## Objectifs

- Connaître l'intérêt et la stratégie d'une stratégie de vente commerciale
- Connaître et découvrir l'ère de la digitale dans la vente
- Découvrir les outils et les supports de vente online
- Savoir mettre en œuvre un projet de vente digitale

## Pour qui ?

- **Entreprises** : souhaitant former leurs collaborateurs à maximiser leurs ventes en ligne en maîtrisant les outils, méthodes et stratégies digitales pour atteindre leurs objectifs commerciaux et optimiser leur performance.
- **Professionnels** : commerciaux, responsables marketing, entrepreneurs ou indépendants désireux d'adopter des techniques de vente digitale efficaces pour développer leur activité, améliorer leur visibilité et convertir davantage de prospects en clients.

**1 à 6 personnes maximum.**



Target Formation s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques aux candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour un accompagnement particulier.

## Equipe pédagogique pour cette formation

Nos formateurs ont à la fois une expérience avérée de formation mais sont également des professionnels expérimentés dans leurs domaines respectifs. Pour cette formation, vous serez accompagné par un ou plusieurs formateurs experts, sélectionnés pour leur expérience et leur adéquation à vos objectifs

*La composition de l'équipe pédagogique peut également être ajustée en fonction de vos besoins spécifiques.*

## Programme de formation

### MODULE 1 : Connaître l'intérêt et la stratégie de vente commerciale digitale

1<sup>ère</sup> étape : Réaliser un avatar client

- Savoir Faire un avatar client
- Améliorer son avatar client avec l'aide de l'intelligence artificielle
- Exercice pratique définir un avatar client sur la base d'un exemple donné par le formateur
- Ressource pédagogique : fiche avatar client type
- Ressource pédagogique : enregistrement exemple formateur

2<sup>ème</sup> étape : Utiliser la méthode AIDA pour préparer un argumentaire de vente

- Présentation de la méthode AIDA (Attention / Intérêt / Désir / Action)
- Formuler une promesse de vente (A)
- Présenter la problématique au client pour qu'il puisse se reconnaître (I)
- Projeter l'avatar client dans un état futur (D)
- Présenter la solution / offre (A)
- Les techniques de vente associées à la méthode AIDA : la scarcity, l'offre irrésistible, la preuve sociale, la FAQ, satisfait ou rembourser
- Utilisation de l'intelligence artificielle pour le copywriting
- Ressource pédagogique infographie méthode AIDA
- Exercice pratique : Rédiger une page de vente avec la méthode AIDA

3<sup>ème</sup> étape : Préparer les objections à la vente de l'avatar client

- Les objections courantes en vente
- Les objections supplémentaires en vente digitale
- Utiliser l'intelligence artificielle pour formaliser les objections client
- Exercice pratique : préparer les objections client sur l'exemple donné par le formateur

### MODULE 2 : Connaître et découvrir l'ère de la digitale dans la vente

- Les chiffres clefs de la vente digitale
- Les principaux canaux de vente digitale :
  - Google et moteurs de recherche (SEO)
  - Les réseaux sociaux (facebook, Instagram, X (ex-twitter), tiktok, snapchat, pinterest, Youtube, LinkedIn). Avantage et inconvénients de chaque RS. Comment choisir le RS le plus adapté à son avatar et son produit.
  - La publicité sur Internet (méta ads, google ads, youtube ads)
  - Les chatbots
  - L'email marketing
- Le personal branding
- Ressource pédagogique : pdf du powerpoint chiffres clefs
- QCM / Ancrage des connaissances
- Optimiser le panier moyen avec les principes de ventes additionnelles, upsell, downsell
- Exemples formateur de techniques de ventes complémentaires
- Exercice pratique : Proposer des produits complémentaires pour l'exemple donné par le formateur

### MODULE 3 : Découvrir les outils et les supports de vente online

- Le principe chaud / froid en marketing digital. Les leads et techniques pour réchauffer une audience « froide »
- La vente en direct sur les réseaux sociaux / marketplace (sans site internet)
- La conversion (site internet, tunnels de ventes, webinaires, autorépondeurs...) Présentation des différents outils de marketing digital
- La notion de pallier tarifaire et techniques de ventes associées à chaque palier : comment choisir les outils les plus adaptés pour son produit et son avatar
- Les outils les plus performants du marché : présentation des meilleurs outils
- Ressources pédagogiques : vidéos youtube formateur, pdf formateur
- QCM / Ancrage des connaissances

### MODULE 4 : Savoir mettre en œuvre un projet de vente digitale

- La notion d'écosystème dans la vente digitale et utilisation de l'intelligence artificielle pour formaliser l'écosystème)
- Ressource pédagogique : exemple infographie écosystème

Projet final : Pour un cas concret choisi par le stagiaire (ou par défaut un exemple donné par le formateur), formaliser un projet de vente digitale complet incluant :

- Avatar client
- Formalisation de l'écosystème de vente digitale (avec choix argumentés de système de visibilité et de conversion, y compris les outils)
- Rédaction page de vente avec toutes les techniques vues lors de la formation

#### Conclusion

- Synthèse des points clés abordés pendant la formation.
- Questions/Réponses avec les participants.
- Remise de certificats.

*Ce programme peut faire l'objet de modification en fonction des besoins des participants.*

## Prérequis

- Vous connaissez l'environnement informatique et les outils basiques de bureautique.
- Vous savez manipuler internet et avez une connaissance basique des réseaux sociaux

## Support et outils pédagogiques

Vous disposerez des éléments nécessaires ci-dessous pour le bon déroulement de votre formation en présentiel ou visio :

- Power Point (exposé théorique)
- Ordinateur/PC
- Démonstration des bonnes pratiques par le formateur
- Cas pratique.

## Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel : Accueil des apprenants dans une salle de formation équipée / Documents et supports de formation projetés
- Formation à distance : utilisation de TrainerCentral pour la visioconférence avec la mise à disposition en ligne des enregistrements, des supports et de toute la documentation pédagogique.

## Dispositif de suivi de la formation et de l'évaluation des résultats

- Un questionnaire est envoyé en amont de la formation pour adapter le contenu aux besoins des participants
- Des feuilles d'émargement physiques ou numériques sont utilisées pour certifier la présence des participants
- Un tour de table des stagiaires est réalisé au début de la formation
- Des exercices pratiques et des jeux en format questions / réponses sont réalisés durant la formation
- Un QCM est utilisé pour la validation des acquis
- Des questionnaires de satisfaction à chaud et à froid permettent d'évaluer la qualité de la formation.
- Un certificat de réalisation de l'action de formation est délivré aux participants méritants.

## Organisation / Accessibilité de la formation

Julien PetitJean - Responsable administratif / référent handicap

- Email : [contact@target-formation.fr](mailto:contact@target-formation.fr)
- Tel : 05 54 41 99 01
- Délai d'accès à la formation : A la demande du client sous un délai de trois semaines
- Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise
- Locaux conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP

## Les plus

- Formation réalisée à proximité de chez vous ou en ligne.
- Travaux pratiques tout au long de la formation avec une pédagogie active basée sur des exemples, des démonstrations et des cas pratiques.
- 50% théorie, 50% pratique.
- Projet final

A rolled-up white document is shown, partially unrolled, with the Target Formation logo and text visible on its surface. The document is set against a light gray background.

Retrouvez toutes  
nos formations sur  
[www.target-formation.fr](http://www.target-formation.fr)

**Target Formation**

200 Cours Balguerie Stuttenberg  
33300 Bordeaux

Tél. : 05 25 33 18 04

Mail : [contact@target-formation.fr](mailto:contact@target-formation.fr)