

**L.C.A.**<sup>®</sup>

**PERFORMANCES**

37, rue d'Amsterdam

75008 - Paris

Tél. : 01 42 26 07 54

Fax : 01 42 26 09 88

<http://www.lca-performances.com>

## Programme de formation

### La vente en ligne

Contexte de formation .....	2
Objectifs de formation .....	3
Programme de formation .....	4

#### Logistique Pédagogique

Méthodes pédagogiques .....	6
Organisation de la formation .....	7
Documentation pédagogique .....	7
Prix de formation .....	8
Conditions générales .....	8

Sommaire

## ☐ Contexte de formation

A quoi sert une offre si elle ne convainc pas votre lecteur et ne fait pas une seule vente en ligne ? Parmi les secrets pour réussir la vente en ligne, le fait de savoir communiquer par l'écriture est essentiel. Si votre rédactionnel ne retient pas l'attention de votre lecteur dès les premières secondes, il risque de survoler votre texte et de s'en désintéresser : et vous perdrez le client potentiel ! Plus de 90 % des offres et des emails ne font pas vendre sur internet. Tout simplement parce qu'ils ne sont pas lus. Cette formation, « Comment vendre sur internet » vous montrera comment capter immédiatement l'attention du lecteur, et l'intéresser à votre produit ou à vos services.

L'action est le mot-clef de ce séminaire la vente en ligne. Tous les moyens pour faire agir un être humain par le simple pouvoir de mots sont passés en revue, analysés, détaillés. Vous n'avez qu'à les utiliser. Trouver les raisons profondes pour lesquelles vos clients sont intéressés par ce que vous proposez, et il vous sera ensuite facile de leur offrir ce qu'ils désirent par la canal de la vente en ligne. Encore faut-il connaître la psychologie de l'achat spécifique au e-commerce. Ce séminaire orienté vers la vente en ligne fera de vous un expert de la motivation et un stratège du désir. Cette formation s'adresse aux :

- Directeurs marketing et commerciaux qui veulent accélérer le développement de leur entreprise par une stratégie de vente en ligne, en maîtrisant à la fois les techniques marketing et commerciales, pour optimiser les résultats de cette activité.
- Responsables marketing produits pour gagner en efficacité dans la mise en avant des produits, le travail des argumentaires de vente pour séduire et convaincre les clients,
- Responsables marketing, qui veulent piloter avec aisance les prestataires en interne et en externe dans la production du catalogue numérique.
- Commerciaux, responsables de la relation clients qui sont impliqués dans la vente en ligne et qui veulent améliorer la satisfaction de leurs clients pour les fidéliser.

Comment relancer l'attention de votre lecteur, réveiller sa flamme, être palpitant. Tout est abordé ici, dans cette formation sur la vente en ligne, de façon claire, précise. Aujourd'hui, le lecteur ne se laisse plus avoir avec de grosses ficelles. Il se méfie. Il faut, pour le convaincre, des arguments solides. Comment les formuler et les mettre en valeur ? Ce séminaire la vente en ligne répond à toutes ces questions, et vous aide à trouver les solutions efficaces.

Après cette formation sur la vente en ligne, vous n'aurez plus jamais peur de la page blanche : d'innombrables exemples concrets soutiendront votre inspiration et la nourriront. Alors, si vous souhaitez vraiment réussir sur le net, cette formation s'adresse à vous. Avec cette méthode, « de la vente en ligne » vous serez immédiatement opérationnel pour rédiger, communiquer, prospecter et réussir la vente en ligne.

## 📌 Objectifs de formation : la vente en ligne

Ce parcours de formation, la vente en ligne, va vous permettre d'acquérir des moyens et des techniques dont vous avez besoin pour atteindre plus facilement vos objectifs au niveau de votre développement e-business.

- Mieux optimiser le potentiel de votre clientèle existante : sachez la fidéliser, la dynamiser par internet pour développer les nouveaux débouchés pour vos produits ou prestations.
- Identifier les raisons profondes pour lesquelles vos acheteurs sont intéressés par ce que vous proposez par le canal de la vente en ligne.
- Comment créer automatiquement des accroches publicitaires à succès qui favorisent la vente en ligne.
- Trouver rapidement des milliers de clients intéressés par vos produits : comment les toucher, les intéresser et les convaincre par la puissance des mots, leur proposer la vente en ligne.
- Comment créer automatiquement des accroches publicitaires à succès qui attirent instantanément une quantité illimitée de visiteurs de qualité sur votre site et favoriser la vente en ligne.
- Multiplier le volume de la vente en ligne, vos visites, votre trafic, votre profit et le nombre de clics sur vos annonces publicitaires.
- Proposer vos produits ou vos services à des clients intéressés mais surtout au moment exact où ils sont prêts à acheter.
- Trouver des idées pour réaliser des illustrations percutantes et relancer l'attention de votre lecteur et optimiser la vente en ligne.

Yves JAUCYER, le consultant et le concepteur de cette formation vente en ligne aura le plaisir de vous accueillir, et de vous accompagner personnellement dans ce challenge. Une formation comme celle-ci vous permettra de relever le véritable défi d'e-commerce.

PERFORMANCES

## 📍 Programme de formation de la vente en ligne

### I. Le rôle d'internet dans la vente à distance

Une formation comment vendre en ligne est indispensable pour les collaborateurs des entreprises qui désirent disposer d'un outil opérationnel pour optimiser en interne leurs investissements publicitaires sur internet.

- Les formats rédactionnels privilégiés, les formats délaissés.
- Les objectifs et contraintes d'une adaptation à la vente en ligne.
- Les formats les plus performants selon les objectifs recherchés.
- L'e-publicité dans la stratégie opérationnelle e-marketing.
- Les indicateurs suivis, les performances constatées.
- Les atouts de la publicité en ligne.
- Les facteurs clés de succès d'une offre pour vendre sur internet.
- Le niveau de personnalisation, fréquence : les caractéristiques des opérations.

Cette séquence de formation vente en ligne apporte un éclairage précieux à tous ceux qui interviennent sur le marché de la publicité en ligne : portails, agences de communication, investisseurs et cabinets de conseil qui souhaitent mieux se positionner et mieux promouvoir la vente en ligne

### II. La psychologie de communication en ligne

A quoi sert une offre si elle ne convainc pas votre lecteur ? Parmi les secrets d'une réussite dans la vente en ligne, le fait de savoir communiquer par l'écriture numérique est essentiel.

- Le choix des contenus rédactionnels interactifs les plus efficaces pour la vente en ligne.
- La gestion dynamique de l'évolution des publications en ligne.
- Les formules éprouvées pour accrocher la motivation de l'internaute.
- Les mots qui déclenchent une action immédiate des internautes.
- Les arguments infailibles de la vente en ligne pour convaincre les hésitants.
- Les moyens de faire agir un être humain par le simple pouvoir de mots.
- Savez-vous que sans une bonne accroche, votre idée risque de rester lettre morte?
- Comment relancer l'attention de votre lecteur par une offre qui stimule la vente en ligne ?

Tous les moyens pour faire agir un être humain par le simple pouvoir de mots sont passés en revue, analysés, détaillés. Vous n'avez qu'à les utiliser pour la vente en ligne.

### III. Les règles de rédaction efficace

Si votre rédactionnel ne retient pas l'attention de votre lecteur dès les premières secondes, il risque de survoler votre texte et de s'en désintéresser : et vous perdrez les clients potentiels.

- Comment construire les messages percutants avec la concision et la structuration ?
- Le rédactionnel structuré et mis en scène autour des bons liens et au bon moment.
- L'organisation de l'information dans la crédibilité, la clarté, la concision et la cohérence.
- La définition d'un plan de communication spécialement adapté pour la vente en ligne.
- Les techniques rédactionnelles liées aux éléments des campagnes de la vente en ligne.
- La rédaction des titres, des accroches et des phrases essentielles du contenu.
- Les méthodes pour maîtriser l'art de la transition rédactionnelle.
- Le texte, animations, typographie et interactivité des pages web assurant la vente en ligne.
- Le choix des mots clés pour optimiser le travail des moteurs de recherche.
- La cohérence entre contenu rédactionnel et l'identité visuelle du site web.

Plus de 90 % des offres internet et des emails ne donnent pas de résultat. Ils ne font pas vendre sur internet, tout simplement parce qu'ils ne sont pas lus, donc inefficaces pour la vente en ligne.

## IV. La réalisation d'une campagne efficace

Cette séquence de formation, la vente en ligne vous montrera comment capter immédiatement l'attention du lecteur, et l'intéresser à votre produit ou à vos services.

- Les étapes clés d'une campagne d'e-mailing réussie.
- L'efficacité d'un e-mail : connaître les indicateurs de succès et les améliorer.
- La rédaction d'un thème de campagne web marketing adapté à la vente en ligne efficace.
- Comment rédiger les accroches pour que vos e-mails soient lus à coup sûr ?
- La conception d'une offre pertinente en fonction des besoins de vos clients.
- La segmentation et/ou la personnalisation d'une campagne e-mail pour la vente en ligne.
- La rédaction et la conception d'un e-mail interactif : le message, le graphisme, la logistique.
- L'envoi des e-mails : les étapes clés, outils de routage, tarifs et méthodologie.
- Les exemples de campagnes de la vente en ligne réussies, chiffres à l'appui.

L'efficacité des méthodes de la la vente en ligne réside essentiellement dans la manière de transmettre ces techniques, de les associer entre elles et dans la façon de les pratiquer. Jamais une méthode n'aura été aussi complète, aussi claire, aussi pédagogique et aussi simple d'utilisation.

L.C.A.  
PERFORMANCES

## ☐ Méthodes pédagogiques

Cette formation vente en ligne s'appuie sur un dispositif complet de méthodes pédagogiques interactives fondées sur des mises en situations réelles des stagiaires. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant la formation et serviront de support aux thèmes développés. Le présent parcours formation est déployé en 3 phases :

### **Avant la formation**

Avant la formation vente en ligne, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires. Il s'agit des travaux préparatoires qui vont vous permettre :

- D'accéder aux synthèses des contenus opératoires, rassembler les ressources et préparer votre formation vente en ligne.
- De réaliser le diagnostic de vos potentialités en matière de vente en ligne,
- De se mettre en phase avec les objectifs de formation et des contenus du programme.
- De communiquer au formateur les grilles de dépouillement des diagnostics pour le traitement.

### **Pendant la formation**

Le processus pédagogique est synchronisé avec votre profil et votre contexte professionnel afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences, en matière de vente en ligne.

- S'approprier de nouvelles compétences à l'aide d'une pédagogie de mises en situation réelle,
- De relier ces compétences avec vos objectifs dans une dynamique fonctionnelle,
- De développer une approche de la formation personnalisée,
- De déployer les plans d'action de progression au niveau de votre projet de vente en ligne.

### **Après la formation**

Avant la fin de cette formation, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui vont se traduire par une mise en application, dans le contexte professionnel de chaque stagiaire. Ces plans d'action de progrès sont suivis par des actions de télécoaching, après la formation, sur demande du participant. Il s'agit notamment :

- De communiquer au consultant formateur un bilan de l'état d'expérience, 3 mois après la formation,
- D'évaluer la réalisation des plans d'action de progrès en termes d'applications pratiques,
- De définir en commun les nouveaux objectifs de progression dans son projet professionnel.

Le bilan final du retour sur investissement de la formation s'effectue 6 mois après la formation pour s'assurer que la réalisation des plans d'action de progrès est effectuée en conformité avec les critères de performance définis.

## ☉ Organisation de la formation

Une concentration permanente, une participation active à la formation de 7 heures par jour, constituent une implication importante, que l'on ne peut se permettre d'entraver par un confort insuffisant et des conditions matérielles précaires.

La durée de la formation de base est de 21 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant les lieux de son déroulement est communiquée aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque participant ainsi que les frais de déplacement.

Le nombre de stagiaires à cette formation ne dépasse pas 6 participants afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent entre 17 et 18 heures. Nous suggérons au participant de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, il sera accueilli par le consultant autour d'un café. Les formations sont maintenues quel que soit le nombre de participants.

## ☉ Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de cette prestation de formation. Il s'agit d'un support pédagogique de base qui vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de formation vente en ligne. Bref, elle constitue un dossier de référence sur cette formation et les thèmes abordés.

L'ingénierie de formation, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères de performance intègrent la notion du retour sur investissement aussi bien pour les stagiaires que pour leur entreprise. Les supports pédagogiques ainsi constitués répondant aux impératifs tels que :

- Ils contiennent tous les éléments techniques et méthodologiques abordés pendant la formation,
- Ils servent en tant que fil conducteur pédagogique tout au long de cette formation,
- Ils constituent des ressources méthodologiques pour appliquer avec efficacité les nouveaux acquis,
- Ils servent de référentiel de compétences pour le déploiement de son projet de vente en ligne.

C'est avec clarté et efficacité que ce dispositif méthodologique vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences en matière de vente en ligne. Cette formation peut être suivie, sur votre demande, par un coaching de progression qui vous permet de trouver avec le votre consultant formateur, des solutions spécifiques à vos attentes professionnelles.

Voilà pourquoi la documentation technique qui vous sera remise lors de cette formation contient environ 150 pages. Il s'agit des fondements méthodologiques de la formation, issus des recherches et des pratiques formalisées par les consultants LCA Performances Ltd.

## ☐ Budget formation de base pour 1 participant

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant Global
Réalisation de la session de formation	21	2.100,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>2.100,00 €</b>

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

## ☐ Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la DIRECCTE d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET 43314097700037 NAF 7022Z

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

La facture est établie en double exemplaire : le premier est destiné à votre service comptabilité, le second exemplaire constitue le document annexe à la convention.

L'attestation de présence vous sera adressée après la formation. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de formation certifiant que vous avez suivi le programme de cette formation.

En cas d'empêchement pour un participant d'assister effectivement à la session à laquelle il est inscrit, l'entreprise peut lui substituer un autre collaborateur avec l'accord de l'organisme de formation.

Pour toute annulation faite moins de 15 jours avant le début de la formation, l'organisme de formation facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix du stage.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de stage, le stage sera facturé en totalité.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre de LCA Performances Ltd, sauf dans le cas où la formation est prise en charge directement par un organisme paritaire collecteur.

L'organisme de formation déclare être assuré en responsabilité civile professionnelle auprès de la compagnie MAAF sous le numéro 175641915 C 001. L'organisme de formation limite sa responsabilité résultant de l'exécution ou de l'inexécution des obligations décrites au présent contrat, à un montant égal au plafond de la garantie définie par la police en vigueur à la date de la souscription du contrat. En conséquence, le Client renonce à l'exercice de tout recours contre l'organisme de formation et son assureur au-delà de la limite des sommes assurées et s'engage à y faire renoncer son assureur dans les mêmes conditions.

Ce programme de formation est la propriété de l'Institut de formation, LCA Performances Ltd, conformément à la législation française et internationale sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle, tous les droits de reproduction sont réservés. L'affichage du contenu, la modification de ce programme de formation sur un support électronique ou sur un support papier sont interdits, sauf autorisation écrite de la société LCA Performances Ltd. Tout contrevenant à cette protection fera l'objet de poursuites.