

L.C.A.[®]

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.

Vous voulez réussir la vente en ligne ? Ce que vous allez découvrir maintenant peut avoir une énorme influence sur votre avenir, sur celui de votre entreprise, et sur celui de vos clients. Il y a un outil dont vous avez besoin. Un outil que toute entreprise doit maîtriser pour réussir.

L'action est le mot-clef de cette formation 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 et vendre sur internet. Encore faut-il connaître la psychologie de l'achat spécifique au e-commerce. Cette formation comment vendre sur internet fera de vous un expert de la motivation et un stratège du désir.

Une formation indispensable pour les collaborateurs des entreprises qui désirent disposer d'un outil opérationnel pour optimiser leurs investissements publicitaires et vendre sur internet. Cette formation vendre sur internet apporte aussi 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 sur le web.

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. Immédiatement applicable pour permettre la conclusion de la vente sur le web. Aujourd'hui, le lecteur ne se laisse plus avoir avec de grosses ficelles. Il se méfie. Il faut, pour le convaincre, des arguments solides. Où les trouver ? Comment les formuler et les mettre en valeur ? Comment les créer ? Cette formation « 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. Il s'agit sans doute une des meilleures formations réalisées par des meilleurs spécialistes du e-marketing qui savent vendre sur internet. 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 vendre sur internet.

📌 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.

Voici les objectifs que cette formation vous permet d'atteindre :

- Développer de nouveaux débouchés pour vos produits ou prestations.
- Exploitez mieux votre clientèle existante : sachez la fidéliser, la dynamiser par internet.
- Trouvez 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 les modalités de la vente en ligne ?
- Attirer instantanément une quantité illimitée de visiteurs de qualité sur votre site.
- 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.
- Les méthodes pour développer la vente en ligne : maîtriser l'art et l'enchaînement de la transition rédactionnelle de l'offre internet.

Yves JAUCYER, le consultant et le concepteur de cette formation vendre sur internet 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 les campagnes plurimédias

Une formation comment vendre sur internet 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.

Ce module la 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 multimédia

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 ?
- Comment stimuler les internautes et les moteurs de recherche pour qu'ils visitent votre site ?

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 multimédia 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 e-mail efficace

Cette 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.

Le secret de l'efficacité de la formation sur 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

La formation, la vente en ligne, propose un dispositif complet de méthodes interactives dont l'intégration s'acquiert par des simulations en situations réelles. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant la formation et serviront d'appui aux thèmes développés.

La formation, la vente en ligne, se déroule en "Training-Group". Le processus pédagogique est adapté à votre profil professionnel et appuyé par un environnement multimédia, les dossiers personnels, les fiches de travail et de progression. Le parcours formation vente en ligne est déployé en trois phases :

Avant la formation

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

- D'accéder aux synthèses des contenus opératoires, rassembler les ressources, identifier les objectifs de développement et préparer votre formation la vente en ligne.
- D'effectuer le diagnostic de vos potentialités en matière de formation la vente en ligne.
- De se mettre en phase avec les objectifs pédagogiques permettant une appropriation optimale des contenus pendant la formation la vente en ligne.
- De communiquer au consultant formateur les grilles de dépouillement de différents diagnostics pour le traitement des résultats.

Pendant la formation

Le processus pédagogique est adapté à votre contexte professionnel afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences nécessaires au développement de la vente en ligne.

- Appropriation des contenus de formation vente en ligne par des mises en situation réelle,
- Méthode fondée sur une dynamique interactive reliant les connaissances, les compétences et vos objectifs de performances qui vous sont spécifiques,
- Développement d'une approche personnalisée visant à optimiser vos performances,
- De plus, vous mettrez au point, votre plan d'action de progrès individuel.

Après la formation

Avant la fin de la session, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans son contexte professionnel. Cette action est suivie par des actions de télécoaching personnalisées sur demande du participant.

- Cette intervention s'appuie sur les résultats d'évaluation, de la mise en application des acquis de la formation, qui est effectuée par le stagiaire et communiquée au consultant intervenant 2 mois après la formation.
- La mise en place d'un suivi personnalisé, basé sur un dispositif d'accompagnement par télécoaching sur demande du participant.
- A la fin du stage, chaque participant développe son plan d'action de progrès. Cette démarche stimule pour aller jusqu'au bout de sa progression, en traduisant les nouveaux acquis dans l'application réelle.
- Les plans d'action constituent la base des opérations de télécoaching personnalisées.

Le bilan des performances avec chaque stagiaire s'effectue 6 mois après la session pour s'assurer que la démarche a bien été appliquée et intégrée dans leur pratique opérationnelle.

☉ 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 dynamique de stagiaires pour cette formation se situe entre 4 et 6 afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent vers 18 heures. Nous suggérons aux participants de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, ils seront accueillis par le consultant autour d'un café.

☉ Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de notre prestation. Elle vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de la formation. Elle vous permet également de constituer un dossier de référence sur cette formation, la vente en ligne et les thèmes abordés.

Voilà pourquoi les supports pédagogiques qui vous seront remis lors de cette formation contiennent environ 200 pages. Il s'agit des fondements de chaque apport, issus des sciences et des pratiques formalisées par les consultants.

L'ingénierie de formation, la vente en ligne, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères des performances techniques et des succès obtenus par les stagiaires. L'efficacité des outils pédagogiques ainsi construits se focalise sur plusieurs niveaux :

- Ils contiennent toutes les techniques apprises pendant le stage ainsi que les bases méthodologiques de la formation sur la vente en ligne,
- Ils sont le fil conducteur du parcours de cette formation sur la vente en ligne,
- Ils constituent repères, ressources et ouvertures pour appliquer avec efficacité chacune de ces techniques,
- Ils servent de « référentiel » pour la réalisation des travaux de mise en œuvre des nouvelles compétences,
- Ils contiennent également un tableau de bord de mise en œuvre de vos plans d'action de progrès dès la fin de la formation sur la vente en ligne.

C'est avec clarté et simplicité que cette formation, la vente en ligne, vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences qui vous ouvriront les portes de la réussite. Pas à pas, elle va préparer votre parcours aux opportunités à saisir, dont le talent que vous possédez déjà, mais que vous ignorez peut être. Cette formation vente en ligne peut être accompagnée, sur votre demande, par un coaching qui vous permet d'optimiser vos potentialités et de trouver, avec le consultant, des solutions à vos attentes professionnelles spécifiques.

☐ Budget formation de base pour 1 participant

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant Global
Réalisation de la session de formation	21	1.950,00 €
TOTAL	21	1.950,00 €

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 Direction Régionale de la Formation Professionnelle d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET : 433 140 977 00037

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 stage 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 session, l'organisme de formation facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix de la formation.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de stage, la formation sera également facturée 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 ALLIANZ sous le numéro 437 299 36. 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.

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