



GEST  **COM**

FORMER • ACCOMPAGNER • STRUCTURER

CATALOGUE DE FORMATION

STRATEGIE - MARKETING ET COMMUNICATION
TECHNIQUES DE VENTE ET RELATION CLIENT - DIGITAL

2021/2022



EXPERT EN DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE DEPUIS PLUS DE 20 ANS

Ma plus belle récompense est de recevoir un appel d'un client qui me dit "j'ai franchi un cap grâce à vos formations "

Gest'com est un acteur local à taille humaine, spécialisé dans le secteur d'activité du conseil pour le développement des entreprises. Notre cabinet dispose de formations qui couvrent tout le cycle de vente, de l'aspect stratégique au digital. Notre approche pragmatique basée sur l'action permet de nous différencier.

Expérimenter avant tout...

"On ne retient que 10% de ce que l'on lit, 20% de ce que l'on entend, 30% de ce que l'on voit, 70% de ce à quoi on participe et 90% de ce que l'on expérimente". Nous privilégions une approche pédagogique basée sur le partage d'expériences et sur la mise en situation. Lorsque cela est possible, nous proposons des exercices avec des clients et des prospects réels.

Engagés vers la qualité

Depuis 2017, nous avons engagé une démarche qualité et aujourd'hui le cabinet est certifié Qualiopi. Cela permet de garantir la continuité des prises en charge des formations par les OPCO. Le respect d'un processus rigoureux dans la mise en œuvre des formations est également préservé.

Un enjeu : la digitalisation

De nos jours, il est absolument nécessaire d'intégrer le digital. C'est la raison pour laquelle une partie significative de notre offre de formations concerne ces aspects: web, référencement, réseaux sociaux, logiciels, ... Des outils indispensables pour améliorer l'efficacité, structurer la démarche et être présents là où sont les décideurs, les clients et les prospects.

Dans l'action ...

Nous sommes convaincus que seule une formation sur la durée permettra un ancrage solide des savoirs. Nous privilégions donc une intervention par petites doses sur une durée significative, pour permettre de mesurer les progrès et de réajuster en permanence les actions mises en place. Cette démarche, appliquée sur nos formations intra-entreprise est très appréciée de nos clients.



ÉDITO



Cabinet de formation, spécialisé dans l'accompagnement et développement commercial.

Plus de 30 formations au programme.

Nos clients sont accompagnés par 2 experts ayant chacun plus de 20 ans d'expérience.

84% de nos clients atteignent leurs objectifs grâce à nos services.

Nous exerçons sur le marché de la formation depuis plus de 10 ans.

Madame, Monsieur,

Notre monde économique est en évolution permanente, où les entreprises se doivent plus que jamais d'être agiles. La crise sanitaire récente reflète légitimement l'importance de savoir s'adapter rapidement et efficacement. Ainsi, nos formations peuvent vous permettre d'acquérir les compétences nécessaires pour réaliser cette **adaptation**.

Trop souvent, les formations ne sont pas suivies par des effets concrets sur le terrain. De ce fait, nous assurons une approche **basée sur l'action et la durée**, dans le but d'obtenir des résultats perceptibles et rapides pour garantir une amélioration mesurable des performances.

La vente, ce n'est pas seulement une question technique : elle relève d'un savoir-être et une posture bien précise. *Pas de vente réussie sans motivation, croyance et audace !*

Plus qu'une formation, nous avons la volonté de vous faire **vivre une expérience**. Nous espérons vous donner rendez-vous très vite, pour vous permettre de franchir un cap, de réaliser vos objectifs professionnels, mais surtout de...

VENDRE PLUS, PLUS VITE, PLUS CHER

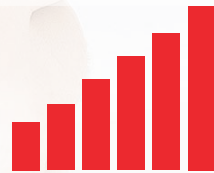
Sébastien MARGUIN

Fondateur et responsable
pédagogique.
contact@gest-com.fr





+ de 30
FORMATIONS



84%
DES CLIENTS
ONT ATTEINT
LEUR OBJECTIF



90%
DES CLIENTS
ONT ACQUIS LES
COMPETENCES
VISEES



92%
DE SATISFACTION
GLOBALE

GEST²COM

FORMER • ACCOMPAGNER • STRUCTURER

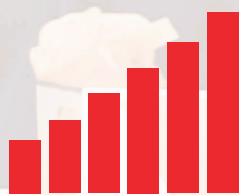
Des outils pour le développement de votre entreprise

Nos formations couvrent tout le cycle de vente, en passant de la **stratégie** jusqu'au **digital**.



Définissez votre stratégie

Identifiez les forces et faiblesses et analysez l'environnement qui entoure votre entreprise pour aider cette dernière à la prise de décisions.



Optimisez votre offre et votre communication

Positionnez votre offre et communiquez efficacement dans l'objectif de vous démarquer de la concurrence pour ainsi optimiser votre chiffre d'affaires.



Perfectionnez vos techniques de vente

Repérez et comprenez les motivations de prospect pour le convertir en client. Effectuez une écoute active, maîtrisez les relances ainsi que les objections.



Passez le cap du digital

Dynamisez et alimentez vos supports numériques (réseaux sociaux, site web, logiciels...) pour en faire de véritables leviers de développement et de compétitivité.

NOS FORMATEURS



Sébastien MARGUIN
Responsable Pédagogique

Passionné de vente, gérant et fondateur de la société.

Depuis 20 ans, je **forme** les entrepreneurs et les commerciaux à la vente opérationnelle. **J'accompagne** les entreprises dans leur développement commercial et je **déploie** les outils numériques nécessaires à la structuration de l'activité commerciale.



Lionel ROBIN
Consultant formateur digital

Passionné de nouvelles technologies et formateur depuis plus de 20 ans. Je suis le chef de projet digital de l'agence IMS ON LINE.

Expert en référencement naturel & Publicités Google Ads et spécialisé dans le web-marketing, j'accompagne au quotidien plus de 180 entreprises dans leur stratégie digitale.

SOMMAIRE DES FICHES DE FORMATIONS

STRATÉGIE

Définir sa stratégie commerciale

MARKETING ET COMMUNICATION

Définir et positionner son offre

Maîtriser l'e-mailing afin d'optimiser la relation client

TECHNIQUES DE VENTE ET RELATION CLIENT

La gestion de la relation client

Obtenir la bonne posture commerciale

Réaliser une bonne découverte client

Maîtriser l'entretien de vente

Réussir son pitch commercial : 2 minutes pour convaincre

Maîtriser le téléphone

Maîtriser la relance

Savoir traiter les objections

Négocier et défendre ses marges

La boîte à outil pour développer votre commerce

DIGITAL ET BUREAUTIQUE

FORMATIONS RESEAUX SOCIAUX

Formation Facebook : Niveau 1

Formation LinkedIn : développer son réseau et développer des opportunités

Savoir animer ses réseaux sociaux

FORMATIONS WEB

Créer son site internet avec des logiciels gratuits

Savoir référencer son site internet

Faire de la publicité sur internet avec Google ADS

Analyser le trafic de son site internet avec Google Analytics

Se prévenir contre la cybercriminalité

FORMATIONS BUREAUTIQUE

Excel initiation

Excel perfectionnement

FORMATIONS LOGICIELS

Optimisation des process de gestion de l'entreprise : la mise en place d'un ERP

Gestion de la relation client via le logiciel CRM Pipedrive

Optimisation des process de gestion de l'entreprise via le logiciel QuiksBooks

Photoshop initiation

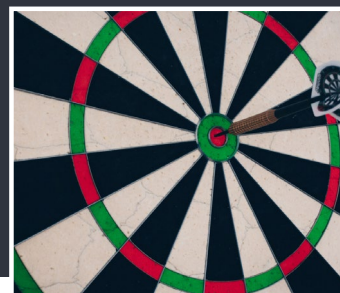
Photoshop perfectionnement



Commercial

FICHES DE FORMATION **STRATÉGIE**

CONSTRUIRE UN PLAN D' ACTIONS EFFICACE COMBINE L'ANALYSE INTERNE ET EXTERNE DE L'ENTREPRISE, UN POSITIONNEMENT COMMERCIAL, DÉFINIR LES OBJECTIFS PRIORITAIRES POUR DÉVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRES.



OBJECTIFS

Conceptualiser le plan d'actions commerciales en lien avec la stratégie.

Identifier l'environnement afin d'améliorer la performance commerciale.

Mettre en place les outils nécessaires au déploiement de la stratégie.

POUR QUI ?

Chef d'entreprise, toute personne avec un poste à responsabilité : directeur et responsable Commercial, directeur des ventes, manager Commercial, chef de marché et d'agence.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formation assurée par un professionnel de la vente et du marketing avec plus de 20 ans d'expérience

Mise en pratique sur des outils et des cas concrets

PROGRAMME

Analyser son marché et l'entreprise

Analyser :

- le portefeuille client, construire la matrice «capital client»
- Le portefeuille produit
- Les couples clients/produits
- Construire la matrice SWOT
- Définir son positionnement
- Définir le mix marketing

Mise en situation :

- Exercice : Construire le tableau d'évaluation du capital client.

Décider et construire son plan d'action

- Définir ses choix prioritaires en fonction de son plan d'action
- Traduire ses décisions en objectifs de vente
- Planifier les actions pour atteindre les objectifs : actions commerciales, promotion...

Mise en situation :

- Exercice : construire son plan d'action.

Déployer le plan d'action commerciales

- Formaliser le plan d'action commerciales
- Planifier les actions : clients, marketing opérationnel, management...
- Établir son tableau de bord ou utiliser un CRM pour piloter et suivre les actions commerciales

Mise en situation

- Exercice : Construire son tableau de bord



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

MAÎTRISER L'E-MAILING AFIN D'OPTIMISER LA RELATION CLIENT

L'E-MAILING BIEN MAÎTRISÉ EST UN LEVIER PUISSANT DE DÉVELOPPEMENT ET DE FIDÉLISATION CLIENTÈLE. CETTE FORMATION À LA RÉALISATION DE CAMPAGNES E-MAILING EFFICACES SE DÉROULE SOUS FORME D'UN ATELIER PRATIQUE ET PERMET DE TRAVAILLER SUR SES PROPRES CAMPAGNES D'E-MAILING RESPONSIVES.



OBJECTIFS

Comprendre les enjeux de la vente et de la gestion de la relation client.
Être capable de mettre en place un e-mailing en maîtrisant les 3 étapes : ciblage, conception, analyse.

POUR QUI ?

Chefs d'entreprise/commerciaux/personnes en charge du marketing.

PRÉ-REQUIS

Maîtriser un navigateur internet, maîtriser les bases d'Excel.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation

Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Exposé de méthodes et conseils pédagogiques.
Partage d'expériences.
Mise en situation afin de faciliter l'acquisition.
Construction de votre propre e-mailing dans progiciel spécialisé. (CRM et Logiciel d'envoi d'emailing)
Recommandation d'un logiciel gratuit jusqu'à 2000 abonnés.

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN
Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience
04 86 80 41 99
contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

PROGRAMME

- Définition des cibles, de la fréquence et mesure de l'efficacité.
- Comment utiliser l'e-mailing dans une stratégie de fidélisation ?
- Comment utiliser l'e-mailing dans une stratégie de prospection ?
- Les outils de création et d'envoi d'e-mailing connectés (Mailchimp) ou intégrés au CRM.
- Les règles de construction d'un e-mailing performant.
- Création graphique de base (hors programmation).
- Import de fichiers adresses.
- Création de listes et de listes segmentées.
- Retouche basique de photos.
- Création d'une campagne et analyse des retours afin de maximiser le ROI.
- Liens avec le site internet et les réseaux sociaux.
- Le respect de la réglementation.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

QUALITÉ DE LA FORMATION



Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants



Marketing

FICHES DE FORMATION
**MARKETING ET
COMMUNICATION**

DÉFINIR ET POSITIONNER SON OFFRE

QUE VOUS LANCIEZ VOTRE ACTIVITÉ, OU QUE VOUS SOYEZ DÉJÀ INSTALLÉS, IL EST IMPORTANT DE SE DIFFÉRENCIER DE LA CONCURRENCE. CETTE FORMATION REPREND DE FAÇON SIMPLE ET CONCRÈTE LES FONDAMETAUX DU MARKETING POUR QUE VOUS CONSTRUISIEZ UNE OFFRE IRRÉSISTIBLE.



OBJECTIFS

Cette formation vous permettra d'acquérir les différentes méthodes pour élaborer votre offre sous ses 4 aspects : politique tarifaire, produit, communication, distribution. À partir du positionnement marketing d'une offre, vous saurez identifier l'ensemble des facteurs pour construire votre stratégie en fonction de votre marché et de la « valeur » de vos prospects et clients.

POUR QUI ?

Entreprise souhaitant se différencier en créant une offre attractive et en mettant en place les bons outils de vente.

PRÉ-REQUIS

Maîtriser un navigateur Internet / maîtriser les bases d'Excel.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation. Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

PROGRAMME

- Comprendre votre marché et les comportements d'achat.
- Établir un diagnostic, analyser le marché de la concurrence, détecter votre avantage concurrentiel.
- Mettre au point son propre guide d'entretien afin de traiter les objections.
- Passer à l'action en appliquant les 3 concepts clés du marketing : la segmentation, le ciblage, le positionnement
- Passer à l'action avec le marketing Mix.
- Formaliser votre plan d'action commerciale.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER

500 € HT

TARIF EN INTRA

Sur devis

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Construire une offre qui vous différencie.

Planifier l'action commerciale afin d'augmenter rapidement vos ventes.

Mise en application rapide sur votre propre offre de produits ou services.

QUALITÉ DE LA FORMATION



Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

CETTE FORMATION VOUS DONNE LES CLÉS D'UN ENTRETIEN DE VENTE RÉUSSI

FORMATIONS CONNEXES :

- La vente niveau débutant
- La vente niveau expert



OBJECTIFS

Comprendre les différentes étapes d'un entretien de vente.
Détecer les signaux d'achats.
Savoir écouter et argumenter.
Conclure.

POUR QUI ?

Vendeur ou chef d'entreprise souhaitant améliorer son efficacité en entretien de vente.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation.
Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Remise d'une feuille de route.
Exposé de méthodes et conseils pédagogiques.
Partage d'expériences.
Mises en situation afin de faciliter l'acquisition.
Mise en pratique sur le terrain dans l'environnement réel du stagiaire : briefing / action / débriefing.
(Uniquement en intra-entreprise)

PROGRAMME

- Préparer l'entretien de vente (avant-vente).
- Connaître les différentes typologies de client / les motivations d'achat (SONCAS).
- Le diagnostic.
- Les différentes stratégies d'entretien.
- Structurer l'entretien de vente.
- Le premier contact (le savoir-être / « briser la glace »).
- Découvrir les besoins du client. (L'écoute active).
- Traiter les objections.
- Construire un argumentaire.
- La conclusion.
- La fidélisation.
- Défendre ses marges.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants



Commercial

FICHES DE FORMATION **TECHNIQUES DE VENTE ET RELATION CLIENT**

LA GESTION DE LA RELATION CLIENT EST UN ENJEU MAJEUR POUR TOUTE STRATÉGIE COMMERCIALE.

FORMATIONS CONNEXES :

- la vente niveau expert



OBJECTIFS

Comprendre les enjeux de la vente et de la gestion de la relation client et du marketing digital.

POUR QUI ?

Tout commercial ou chef d'entreprise souhaitant se perfectionner sur les nouveaux canaux de communication WEB.

PRÉ-REQUIS

Maîtriser un navigateur Internet / maîtriser les bases d'excel.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation
Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Mise en pratique immédiate sur des outils et des cas concrets
Exposé de méthodes et conseils pédagogiques
Partage d'expériences
Mise en situations afin de faciliter l'acquisition

Exercices de saisie dans un progiciel spécialisé. (CRM et Logiciel d'envoi d'e-mailing). Mise en pratique en coaching sur le terrain dans l'environnement réel du stagiaire : briefing / action / débriefing (uniquement en intra-entreprise).

PROGRAMME

La gestion de la relation client

- Les enjeux
- L'évolution de la relation client (l'ancien et le nouveau modèle)
- Mesurer le capital client / segmenter son portefeuille
- La stratégie à adopter face aux différentes typologies de clients (grands comptes / petits comptes / comptes moyens / nouveaux clients / clients récalcitrants)
- Pourquoi et comment intégrer un CRM (facteurs clés de succès / ROI ...).

Optimiser la relation client multicanal.

- Définir et standardiser les processus commerciaux
- Automatiser les processus commerciaux
- Le Reporting
- La communication multicanale : Web Introduction à : l'e-mailing, le publipostage, SMS...



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

COMPRENDRE DE FAÇON OBJECTIVE LE COMPORTEMENT D'UN INDIVIDU, SAVOIR S'ADAPTER À SON INTERLOCUTEUR EST DONC ESSENTIEL. DE NOS JOURS, LA COMMUNICATION C'EST LE NERF DE LA GUERRE. SI JE SUIS CAPABLE DE BIEN COMMUNIQUER, SI J'AI LA BONNE POSTURE, TOUT DEVIENT POSSIBLE.



OBJECTIFS

Savoir décrypter les différents styles
Comment développer son audace
Devenir croyant, développer une posture de serveur
Savoir s'adapter aux différents interlocuteurs
Maîtriser le non verbal
Maîtriser l'écoute active

POUR QUI ?

Toute personne commerciale ou non en contact avec des clients
Vendeur débutant ou confirmé

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation des compétences

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Jeux de rôles
Analyse comportementale avec remise d'un rapport
Exposé de méthodes et conseils pédagogiques
Partage d'expériences
Mise en situation afin de faciliter l'acquisition
Mise en pratique en coaching sur le terrain dans l'environnement réel du stagiaire : briefing / action / débriefing (uniquement en intra-entreprise).

PROGRAMME

Mieux se connaître pour mieux s'adapter

- Analyses comportementales : notion de comportement naturel et adapté
- Savoir reconnaître les 4 catégories de styles comportementaux
- Apprendre à mieux connaître ses collaborateurs
- Comment adapter son style en fonction de son interlocuteur pour être plus efficace.

Comportement / Communication

- La confiance en soi > la spirale vertueuse du succès
- Estime de soi, aisance relationnelle
- Maîtrise du stress
- Améliorer ses qualités relationnelles, l'écoute, intelligence relationnelle
- Techniques pour faciliter l'écoute
- Améliorer son intelligence émotionnelle et s'adapter en toute situation
- Améliorer ses capacités à convaincre, motiver, gagner en leadership
- Développer son audace
- Développer une posture de serveur
- Développer une croyance pour gagner en force de conviction
- Le dépassement de soi
- Le questionnement



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

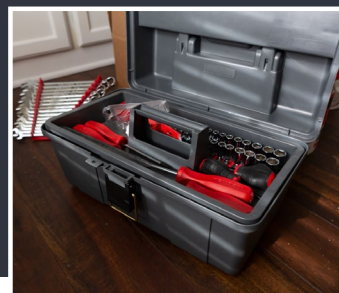


QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

LA BOÎTE À OUTIL POUR DÉVELOPPER VOTRE COMMERCE

CETTE FORMATION « DÉVELOPPER SON COMMERCE » PERMETTRA AUX COMMERÇANTS D'ACQUÉRIR LES BONNES PRATIQUES POUR DÉVELOPPER LEURS COMMERCES. DES OUTILS FACILES À METTRE EN PLACE POUR UN RETOUR SUR INVESTISSEMENT RAPIDE.



OBJECTIFS

Connaître les ratios importants, se fixer des objectifs pour une gestion efficace.
Savoir communiquer en local.
Mettre en place un service client irréprochable.

POUR QUI ?

Créateurs d'entreprise, commerçants souhaitant développer leur commerce.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation de compétences

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Prise en compte des contraintes de votre métier.
Des outils simples et applicables immédiatement.
Formation assurée par un formateur avec une expérience de plus de 20 ans.

PROGRAMME

Adopter une bonne gestion

- Les ratios à connaître.
- Se fixer des objectifs.
- La politique des « petits pas ».
- Les leviers pour booster sa trésorerie.

Communiquer efficacement

- Connaître ses clients pour se développer.
- Définir un plan communication efficace et mesurer le retour sur investissement (ROI).
- Utiliser les réseaux sociaux à bon escient
- La presse locale.
- La relation presse.
- Les réseaux d'affaires.
- Travailler la proximité (partenariats).

Le service client

- L'accueil client.
- Les fondamentaux du merchandising.
- Savoir mesurer la satisfaction.
- La relance



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

AU COURS DE CETTE FORMATION, VOUS APPRENDREZ À MAÎTRISER LES RÈGLES FONDAMENTALES D'UNE NÉGOCIATION RÉUSSIE. VOUS CONSTRUIREZ AINSI VOTRE PROPRE GUIDE. LES EXERCICES PRATIQUES ET LES JEUX DE RÔLES VOUS PERMETTRONT UNE ASSIMILATION RAPIDE



OBJECTIFS

Savoir présenter une offre attractive
Savoir négocier en 6 étapes
Défendre ses marges, répercuter des hausses à ses clients.

POUR QUI ?

Vendeur ou chef d'entreprise souhaitant optimiser son efficacité avec des clients « difficiles ».

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation
Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Prise en compte des contraintes de votre métier
Remise d'un guide de négociation
Jeux de rôles / échanges d'expériences / coaching terrain
Exposé de méthodes et conseils pédagogiques
Partage d'expériences

Mise en situation afin de faciliter l'acquisition
Mise en pratique sur le terrain dans l'environnement réel du stagiaire : briefing / action / débriefing (uniquement en intra-entreprise)
Réalisation d'un plan de réponses aux objections
Jeux de rôles / échanges d'expériences.

PROGRAMME

- Technique de négociation : maîtrise des 6 règles d'or de la négociation
- Évaluer et maîtriser les forces en présence au travers du diagnostic
- Bâtir son offre initiale
- Comment réagir face aux premières attaques ?
- L'empathie, une force des négociateurs hors pair
- Pourquoi et comment obtenir une contrepartie ?
- Comment limiter le coût des concessions ?
- Comment piloter la conclusion ?
- Les rapports de force et comment les infléchir ?
- Étude de cas difficiles.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER

500 € HT

TARIF EN INTRA

Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

LE TÉLÉPHONE EST UN OUTIL INCONTOURNABLE. IL PEUT ÊTRE D'UNE EFFICACITÉ REDOUTABLE ; À L'INVERSE IL PEUT FAIRE ÉCHOUER UNE VENTE OU UNE NÉGOCIATION EN QUELQUES SECONDES S'IL EST MAL UTILISÉ.



OBJECTIFS

Maîtriser les différentes étapes de l'entretien téléphonique.
Trouver les mots justes pour établir un bon contact.
Passer le « barrage de l'accueil »
Traiter les objections.
Conclure.

POUR QUI ?

Toute personne, commerciale ou non, en contact téléphonique avec des clients.

Vendeur (prise de rendez-vous)

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation de compétences

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Exposé de méthodes et conseils pédagogiques.
Partage d'expériences.
Mise en situation afin de faciliter l'acquisition.
Mise en pratique dans l'environnement réel du stagiaire
briefing / action / débriefing

PROGRAMME

- Les spécificités de l'outil téléphone : ses forces / ses limites, les différentes applications.
- Se mettre en condition pour être efficace au téléphone : préparer son entretien, préparer son accroche / définir ses objectifs (objectifs prioritaires / objectifs de replis).
- Mettre au point son propre guide d'entretien afin de traiter les objections.
- Le téléphone comme outil de fidélisation et de développement.
- Savoir garder le contact avec son réseau : ses prescripteurs / ses partenaires.
- Relancer au bon moment.
- Cadrer la suite d'un entretien.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

RÉUSSIR SON PITCH COMMERCIAL : 2 MINUTES POUR CONVAINCRE

LE PITCH COMMERCIAL C'EST UNE CONVERSATION RAPIDE QUI PERMET DE SE PRÉSENTER TRÈS EFFICACEMENT LE PLUS SOUVENT ENTRE 30 S ET 2 MINUTES.



OBJECTIFS

Briser la glace, capter l'attention de son interlocuteur en amont de l'entretien de vente. Se présenter clairement de façon concise et percutante.

Susciter l'intérêt de ses prospects et contacts et « garder la main ».

Donner du sens à son discours.

POUR QUI ?

Toute personne en charge des ventes et de la communication : Chefs d'entreprise, vendeurs sédentaires ou itinérants, responsables communication / marketing...

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation par le formateur

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formation assurée par un professionnel de la vente et du marketing avec plus de 20 ans d'expérience.

Réalisation de vidéo « avant » / « après » afin de mesurer ses progrès.

Exercices pratiques devant l'auditoire.

Échanges entre participants.

PROGRAMME

État des lieux.

- Valider les objectifs et réaliser un état du savoir-faire par le biais de petites vidéos.
- Échange sur les situations où vous serez amenés à utiliser le pitch.
- Matrice Forces / faiblesse & menaces / opportunités.
- Le rôle du pitch dans l'entretien de vente.

Construction du pitch (théorie)

- Les facteurs qui contribuent à construire un bon pitch commercial.
- Focus sur la méthode AIDA (capter l'attention, susciter l'intérêt et penser « un coup d'avance ») et le « story telling »
- Les facteurs clés de succès et les erreurs à éviter.
- Appropriation de l'outil.

Pitcher devant un auditoire (pratique)

- Formuler les scripts préparés en jeux de rôles.
- S'évaluer entre membres du groupe, identifier les atouts et les points d'amélioration.
- Rédiger un plan d'amélioration pour améliorer et enrichir ses scripts

Bilan

- Réalisation de petites vidéos afin d'évaluer l'état des acquis et d'obtenir un support pour s'améliorer en post formation.
- Questions / réponses / échanges entre participants



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

VOUS DÉCOUVRIREZ DANS CETTE FORMATION LES SECRETS POUR DEVENIR LE ROI DE LA RELANCE.



OBJECTIFS

Être capable de maîtriser le processus de relance afin d'en faire un levier simple, efficace et rapide pour doper vos ventes.

POUR QUI ?

Toute personne en charge des ventes : vendeur sédentaire ou itinérant. Assistant(e) de direction, assistant(e) commercial(e).

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation. Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Pour une meilleure assimilation : interactivité avec jeux de rôles et mise en situation sur des cas concrets (avec préparation préalable).

PROGRAMME

- Les enjeux de la relance, les idées reçues...
- L'anticipation de la relance.
- La préparation de la relance : déterminer les objectifs (primaires et secondaires) relecture des offres / relecture des fiches / détermination des arguments spécifiques.
- Savoir reconnaître et s'adapter aux différents profils d'interlocuteurs, passer les barrages.
- Savoir questionner.
- Savoir argumenter.
- Savoir traiter les objections pour en faire un levier favorable.
- Savoir conclure et jouer un coup en avance en cadrant la suite



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

UN ACHETEUR QUI OBJECTE EST UN ACHETEUR QUI A L'INTENTION D'ACHETER. SAVOIR TRAITER LES OBJECTIONS EST DONC ESSENTIEL. NOUS VERRONS DANS CETTE FORMATION COMMENT UTILISER L'OBJECTION POUR CONVAINCRE LE CLIENT. COMMENT RECONNAÎTRE LES DIFFÉRENTES OBJECTIONS ET LES TRAITER DE LA BONNE FAÇON.



OBJECTIFS

Comprendre les différents types d'objections.
Traiter efficacement les objections.

POUR QUI ?

Vendeur ou chef d'entreprise souhaitant améliorer son efficacité en entretien de vente

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation. Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Prise en compte des objections de votre métier.
Réalisation d'un plan de réponse aux objections.
Jeux de rôles / échanges d'expériences.

PROGRAMME

- La place de l'objection dans l'acte de vente.
- L'analyse des différents types d'objections : savoir les reconnaître pour mieux les contrer.
- Traiter les objections grâce à la méthode (CNZ : Creuser / Neutraliser / Zoomer).
- Les techniques de formulation positive.
- Sortir des situations de blocage (méthode DESC : Décrire / Exprimer / Spécifier / Conséquences).
- Le cas particulier de l'objection sur le prix.
- Préparer son plan de réponse aux objections : lister et classer les différents types d'objections et les réponses.
- Jeux de rôle



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

RÉALISER UNE BONNE DÉCOUVERTE CLIENT

UN BON DIAGNOSTIC CLIENT EST UNE ÉTAPE CRUCIALE DE L'ENTRETIEN DE VENTE. CETTE FORMATION VOUS PERMETTRA D'APPRÉHENDER TOUTES LES CLÉS POUR RÉALISER UNE BONNE DÉCOUVERTE ET MAXIMISER VOS CHANCES DE CONCLURE. ET, CERISE SUR LE GÂTEAU, VOUS REPARTIREZ AVEC VOTRE PROPRE GUIDE DE DÉCOUVERTE.



OBJECTIFS

Maîtriser la mise en condition, le non-verbal.
Maîtriser l'écoute active.
Maîtriser les techniques de questionnement.
Savoir découvrir les motivations d'achat (SONCAS).

POUR QUI ?

Vendeur ou chef d'entreprise souhaitant améliorer son efficacité en entretien de vente.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation des compétences

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Construction d'un guide de découverte.
Jeux de rôles.
Échanges d'expériences

PROGRAMME

- Les objectifs du diagnostic dans l'entretien de prospection.
- Les éléments à collecter avant l'entretien et pendant l'entretien.
- La place de la découverte dans l'entretien de vente.
- Les différents types de questions à poser.
- Savoir utiliser le silence à bon escient.
- La pratique de l'écoute active.
- Découvrir les motivations d'achat (méthode SONCAS).
- Identifier les signaux faibles d'achat.
- Préparer l'argumentation.
- Repérer la « valeur client » pour défendre son prix



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

FICHES DE FORMATION

OUTILS DIGITAUX

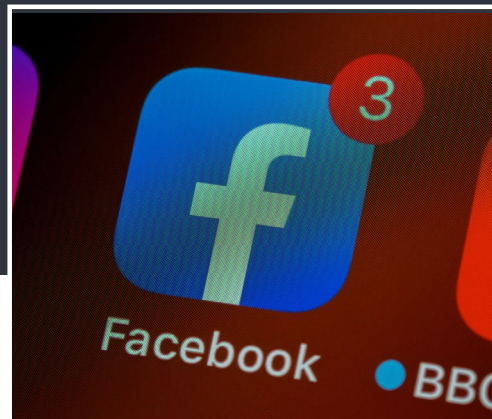
Bureautique



Web



FACEBOOK EST BIEN CONNU DE TOUS, CEPENDANT SON UTILISATION À TITRE PROFESSIONNEL COMME LEVIER DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EST UN PEU PLUS OBSCURE.



OBJECTIFS

Maîtriser la création et la gestion d'une page Facebook (Fan page et page personnelle)
Être capable d'utiliser Facebook comme un levier de développement commercial

POUR QUI ?

Toute personne en charge des ventes et de la communication : chef d'entreprise, vendeur sédentaire ou itinérant, responsable communication / marketing...

PRÉ-REQUIS

Maîtriser un navigateur Internet

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation

Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formation assurée par un professionnel de la vente et du marketing avec plus de 20 ans d'expérience
Pour une meilleure assimilation : exercices réalisés directement sur votre propre page Facebook.

PROGRAMME

- Connaître la différence entre : Profil / Page / Groupe
- Savoir créer une page
- Savoir rédiger un post
- Comment bâtir un calendrier éditorial
- Savoir utiliser les outils de Facebook de publication, les statistiques
- Relancer au bon moment.
- Cadrer la suite d'un entretien.
- Savoir mesurer son audience
- Savoir définir son objectif, sa cible...
- Mettre en ligne une publicité
- Analyser les retours
- Intérêt d'une publicité



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

FORMATION LINKEDIN : DÉVELOPPER SON RÉSEAU ET GÉNÉRER DES OPPORTUNITÉS

LINKEDIN EST DEVENUE LA PLATEFORME INCONTOURNABLE DE MISE EN RELATION DE PROFESSIONNELS EN B TO B.



OBJECTIFS

Améliorer sa connaissance des réseaux sociaux.
Créer un profil LinkedIn irrésistible.
Savoir utiliser LinkedIn pour obtenir des rendez-vous et générer du chiffre d'affaires.

POUR QUI ?

Chef d'entreprise, vendeur, responsable marketing, tout salarié en charge de la communication ou de la vente en B to B.

PRÉ-REQUIS

Avoir un profil LinkedIn (gratuit – sans abonnement).
Connaître sa cible prioritaire et l'offre.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation de compétence

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Un formateur qui maîtrise parfaitement les réseaux sociaux et leur utilisation en B to B et B to C.
Des exemples précis et une expertise commerciale des consultants.
2 consultants présents pour travailler sur les cas pratiques.
Des exercices à réaliser lors de la session et des objectifs à atteindre entre les 2 sessions

PROGRAMME

Bien démarrer : connaître les réseaux sociaux et leurs spécificités et créer un profil séduisant.

- Rappels sur les réseaux sociaux.
- Présentation et analyse des principaux réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, Snapchat, Twitter...)
- Les bases essentielles du marketing : différenciation / cible / offre / objectifs.
- Créer un profil LinkedIn irrésistible en 10 étapes.
- Comment utiliser LinkedIn pour développer et entretenir votre réseau.

Utiliser les outils de recherche de LinkedIn pour identifier vos prospects cibles et les transformer en clients.

- Les fonctions de recherche sur LinkedIn.
- Utiliser les opérateurs booléens.
- Collecter de l'information sur vos « entreprises cibles ».
- Identifier le bon interlocuteur.
- Savoir entrer en relation.
- Les règles du social selling pour maximiser la prise de rendez-vous.
- 10 bonnes pratiques pour réussir avec LinkedIn.
- 10 erreurs à éviter.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN
Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience
04 86 80 41 99
contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

PIPEDRIVE EST LEADER SUR LE MARCHÉ DES CRM. SA FACILITÉ D'UTILISATION, SA PERSONNALISATION ET LA PUISSANCE DE SES FONCTIONNALITÉS EN FERA UN OUTIL INDISPENSABLE POUR SUIVRE VOS CLIENTS ET AUGMENTER LE TAUX DE CONVERSION DE VOS AFFAIRES.

pipedrive

OBJECTIFS

Comprendre les enjeux de la relation client et de la gestion commerciale.

Gérer efficacement la relation client et l'organisation interne grâce au module CRM* pour optimiser ses performances dans la durée.

POUR QUI ?

Tout commercial ou chef d'entreprise souhaitant développer ses compétences en gestion de la relation client et améliorer le pilotage de son entreprise.

PRÉ-REQUIS

Maîtrise informatique de base (office / navigateur Internet)

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation de compétence

DURÉE

2 journées de 7 heures

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Exposé de méthodes et conseils pédagogiques.
Partage d'expériences.
Exercice de saisie dans progiciel spécialisé (CRM*).

TARIF EN INTER
1000 € HT
(500 € HT / Jour)

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

PROGRAMME

Comprendre les enjeux de la mise en place d'un CRM

- Définition d'un CRM.
- Intégration dans le système d'information global de l'entreprise.
- Tracer les échanges client.
- Sécuriser les données.
- Aide à la description des processus internes et clients, personnaliser la base de données suivant sa logique métier.
- Modéliser les processus pour gagner en productivité et en rigueur.
- Capitaliser les données clients / partenaires / fournisseurs pour une meilleure connaissance.
- Faciliter le travail collaboratif. Mesurer la performance et fixer des objectifs.
- Les contacts, les partenaires, les clients.
- Les activités.
- Les projets (offres).
- Les champs personnalisés.
- Les champs importants.
- La création de documents commerciaux.
- Les vues en liste.
- Les filtres.
- La vue chronologique des contacts.
- Synchronisation des emails et du calendrier.
- Pipedrive mobile.
- Synchronisation avec QuickBooks.

Présentation générale de Pipedrive

- Comment sont organisées vos données ?
- La vue Pipeline.
- La boîte à prospects : connexion avec le site Internet pour optimiser l'inbound marketing / outbound : import de fichiers prospects / intégration de formulaires WEB / boîte de dialogue avec les clients / visiteurs WEB. (Certaines options entraînent une facturation supplémentaire).

Les outils de mesure de la performance

- Définir des objectifs.
- Les tableaux de bord.
- Statistiques et indicateurs de l'entreprise.

L'OPTIMISATION DES PROCESS DE GESTION DE L'ENTREPRISE : LA MISE EN PLACE D'UN ERP

STRUCTURER SON ENTREPRISE VIA UN ERP EST UN FORT LEVIER, POUR ACCROÎTRE SA RENTABILITÉ. LES LOGICIELS QUE NOUS AVONS SÉLECTIONNÉS SONT SIMPLES, ERGONOMIQUES ET ADAPTÉS AUX TPE



OBJECTIFS

Maîtriser les process de gestion de l'entreprise afin d'améliorer la rentabilité et la performance. Suivre le process de la gestion client du premier contact jusqu'aux exports comptables en passant par la visite client, le devis, la commande client, la bon de livraison, la facture client et les encaissements.

Gagner du temps et satisfaire le client par une meilleure réactivité.

Mieux piloter son entreprise en connaissant mieux son client et en analysant ses marges et ses données financières.

Faire participer de manière collaborative les salariés de l'entreprise.

POUR QUI ?

Vendeur ou chef d'entreprise souhaitant optimiser son efficacité avec des clients « difficiles ».

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation des compétences

PROGRAMME

- Le programme sera défini en fonction des choix de la solution logicielle retenue.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Prise en compte des contraintes de votre métier.
- Des outils simples et applicables immédiatement.
- Formation assurée par deux formateurs avec une expérience de plus de 20 ans.
- Les tâches de chaque collaborateur sont réaffirmées au sein de sa définition de poste.
- Ancrage des bonnes pratiques de gestion de l'entreprise.
- Exploitation optimale du système d'information avec un réel retour sur investissement

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

OPTIMISATION DES PROCESS DE GESTION DE L'ENTREPRISE VIA LE LOGICIEL QUICKBOOKS

QUICKBOOKS EST UN LOGICIEL EN LIGNE DE GESTION COMMERCIALE. SES POINTS FORTS SONT SA FACILITÉ D'UTILISATION, UNE SYNCHRONISATION AVEC VOS BANQUES, LA RICHESSE DE SES FONCTIONNALITÉS, SON PRIX ET SA CONFORMITÉ AUX NOUVELLES NORMES. SIMPLIFIEZ-VOUS LA GESTION AVEC QUICKBOOKS.



OBJECTIFS

Maîtriser les process de gestion de l'entreprise afin d'améliorer la rentabilité et la performance des sociétés au travers de la mise en place d'un système d'information intégré collaboratif.

Suivre le process de la gestion client du premier contact jusqu'aux exports comptables en passant par la visite client, le devis, la commande client, le bon de livraison, la facture client et les encaissements.

Suivre le process de la gestion fournisseurs du premier contact jusqu'aux exports comptables en passant par la demande de prix, la commande fournisseur, la facture fournisseur et les décaissements.

Gagner du temps et satisfaire le client par une meilleure réactivité.

Mieux piloter son entreprise en maîtrisant les indicateurs clés, en connaissant mieux son client et en analysant ses données financières.

Faire participer de manière collaborative les salariés de l'entreprise.

DURÉE

2 journées de 7 heures

OBJECTIFS DE FORMATION

Favoriser la transposition de la gestion actuelle vers une gestion plus structurée avec l'appui d'un système d'information métier nomade.

Réaffirmer les tâches de chaque collaborateur au sein de sa définition de poste.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Utiliser le système d'information.
Analyser tous les processus métiers et leurs imbrications.

Identifier leur contribution dans les flux d'information de gestion et de pilotage

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Système d'information QuickBooks en ligne.
Vidéoprojecteur, portable.

PÉDAGOGIE ACTIVE BASÉE SUR

Une mise en situation réelle sur l'outil.
Une méthode interactive avec beaucoup de temps d'échanges.

MÉTHODE D'ACQUISITION DES ACQUIS

Feuille d'émergence.
Aide au démarrage par une équipe personnalisée et de proximité. Point de suivi après un mois d'utilisation.
Identification des flux financiers et opérationnels.
Utilisation de l'outil QuickBooks dans l'identification de ces flux.
Exercices pratiques.

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN
Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience
04 86 80 41 99
contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

PROGRAMME

Gestion commerciale et achats

- Devis, BL, Commande, Facture.
- Achats / dépenses.
- Gestion des règlements.
- Gestion du catalogue produits et services.
- Automatisations : relances / mails / intégration des factures fournisseurs / créations de règles.
- Personnalisation des modèles de documents.

Banque / trésorerie

- Synchronisation des banques.
- Rapprochements bancaires.
- Création des dépenses à partir de la banque.
- Gestion de la TVA, exports comptables.
- Trésorerie réelle et prévisionnelle.

Pilotage d'entreprise

- Suivi commercial.
- Suivi des encours de commandes.
- Suivi des encours de factures.
- Pilotage des marges.
- Gestion de poste client.
- Statistiques de ventes / achat et financier.

Collaboration avec expert-comptable

- Module collaboratif avec expert-comptable.
- Export des données.
- Partage de documents.

Application mobile :

- Découverte de l'application mobile



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
1000 € HT
(500 € HT / Jour)

TARIF EN INTRA
Sur devis

QUALITÉ DE LA FORMATION



Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

CRÉER UNE PAGE FACEBOOK, INSTAGRAM, LINKEDIN EST ASSEZ AISÉ MAIS LE SUCCÈS D'UNE STRATÉGIE RÉUSSIE SUR LE WEB PASSE INÉVITABLEMENT PAR UNE PRODUCTION DE CONTENUS QUALITATIFS, VARIÉS, PUBLIÉS DE FAÇON RÉGULIÈRE. DANS CETTE FORMATION, NOUS ABORDERONS LES ASTUCES ET OUTILS POUR VOUS PERMETTRE DE PUBLIER DE FAÇON OPTIMUM SUR VOS RÉSEAUX SOCIAUX PRÉFÉRÉS. PROMIS, NOUS SERONS TRÈS CONCRETS ET NOUS TRAVAILLERONS SUR VOS PROPRES COMPTES.



OBJECTIFS

Augmenter de 10 % sur 12 mois le nombre de nouveaux clients.

POUR QUI ?

Toute personne en charge des ventes et de la communication : Chefs d'entreprise, vendeurs sédentaires ou itinérants, responsables communication / marketing...

PRÉ-REQUIS

Être inscrit sur un des réseaux sociaux Facebook, Instagram, LinkedIn.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation. Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formation assurée par un professionnel de la vente et du marketing avec plus de 20 ans d'expérience.

Pour une meilleure assimilation : exercices réalisés directement sur vos propres réseaux sociaux.

PROGRAMME

- Pourquoi les réseaux sociaux sont-ils incontournables aujourd'hui ?
- Comment les réseaux sociaux peuvent-ils vous aider concrètement à développer votre clientèle.
- Définir vos objectifs SMART.
- Savoir repérer les signaux faibles et interagir.
- Les 3 règles d'or : PIC.
- Les 10 erreurs à éviter sur les réseaux sociaux.
- Planifier et varier vos contenus grâce au calendrier éditorial (remise d'un modèle Excel).
- Trouver des idées d'articles en dressant le profil de vos clients.
- Identifier les freins et les motivations à l'aide de la carte empathique.
- Remise du calendrier du webmaster.
- Focus sur deux méthodes simples pour rédiger un contenu percutant :
 - Méthode AIDA
 - Méthode APCI *
- Comment durer sur les réseaux sociaux.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



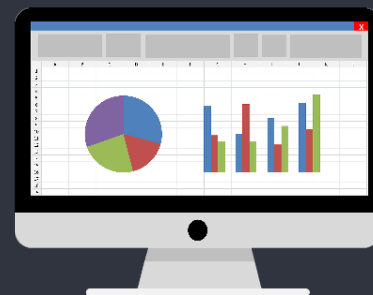
QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants

DÉCOUVREZ TOUTES LES FONCTIONS DE BASE DE CE FAMEUX LOGICIEL

FORMATIONS CONNEXES :

- Word
- PowerPoint



OBJECTIFS

Appréhender l'environnement d'Excel, créer et présenter des tableaux, utiliser les formules de calcul, créer des graphiques.

POUR QUI ?

Créateurs d'entreprises, commerçants, artisans, salariés...

PRÉ-REQUIS

Maniement de base de l'outil informatique.

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation de compétences

DURÉE

2 journée de 7 heures

ENVIRONNEMENT

PC (Windows)

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Support pédagogique sur-mesure, conçu à partir de tutoriaux et d'exercices pratiques.

TARIF EN INTER
1000 € HT
(500 € HT / Jour)

TARIF EN INTRA
Sur devis

PROGRAMME

Se repérer dans Excel

- Utiliser le ruban, la barre d'accès rapide, la barre d'état.
- Gérer les lignes et les colonnes
- Formater les cellules
- Manipuler les classeurs, les feuilles.
- Gérer les cellules : saisie, recopie.
- Créer des séries incrémentées
- Construire une formule de calcul
- La fonction SOMME()

Concevoir, présenter et imprimer un tableau simple

- Formater les cellules : présenter les chiffres, le texte, les titres.
- Utiliser les styles de cellules.
- Imprimer l'intégralité ou une partie de tableau, titrer, paginer.

Exploiter la puissance du tableur : formules et fonctions

- Calculer les pourcentages des ratios.
- Effectuer des statistiques : MOYENNE(), MIN(), MAX(), NB(), NBVAL()
- Automatiser la recopie de formules : références absolues ou relatives.

Organiser feuilles et classeurs

- Enregistrer, modifier un classeur.
- Insérer, déplacer, copier une feuille.
- Modifier les feuilles simultanément.
- Lier des données entre tableaux.

Illustrer avec des graphiques

- Générer un graphique.
- Modifier le type : histogramme, courbe, secteur.
- Ajuster les données source.
- Personnaliser un graphique



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

INTERVENANT



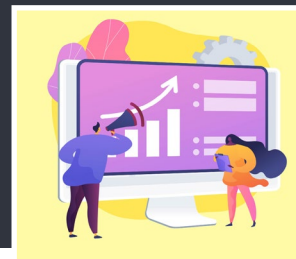
Lionel ROBIN

Plus de 20 ans d'expérience dans l'informatique et le digital. Intervenant bureautique pour la CCI de Saône et Loire et le CH de Bourg-en-Bresse.

POUR RÉUSSIR SES PREMIÈRES CAMPAGNES

FORMATIONS CONNEXES :

- Google Analytics
- Référencement naturel



OBJECTIFS

Définir une stratégie et fixer des objectifs. Lancer et gérer une campagne de positionnement publicitaire sur les moteurs de recherche. Générer du trafic ciblé sur son site Web et mesurer le ROI.

POUR QUI ?

Dirigeants de TPE et travailleurs indépendants, webmaster, toute personne disposant d'un site Internet souhaitant mieux le faire référencer auprès des moteurs de recherche.

PRÉ-REQUIS

Maniement de base de l'outil informatique. Disposer d'un site internet en ligne et les accès pour le modifier.

DURÉE

2 journée de 7 heures

ENVIRONNEMENT

PC (Windows) ou MAC (IOS)

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formateur lui-même en charge de l'analyse du trafic de sites internet au sein d'une agence web. Formation opérationnelle, vous exploiterez directement les techniques de mesure d'audience.

TARIF EN INTER
1000 € HT
(500 € HT / Jour)

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

PROGRAMME

Introduction

- Le principe et l'intérêt des liens sponsorisés.
- Enjeux des liens sponsorisés (rentabilité, problématique de la fraude au clic).
- Les réseaux et formats publicitaires (Google Adwords/ Adsense, Bing...).
- Le mode de fonctionnement (systèmes d'enchères, Quality Score Google...).
- Comprendre l'interface Google Adwords.

Définir sa stratégie de campagne

- Définir ses objectifs (vente, trafic...).
- Stratégie de complémentarité avec le référencement naturel.
- Choisir sa période de diffusion et son ciblage géographique.
- Déterminer son budget et sa stratégie d'enchères.
- Définir ses indicateurs clés de performance (KPI).

Créer et mettre en ligne une campagne Adwords

- Paramétrer sa campagne (facturation, budget, ciblage géographique, mode de diffusion).
- Structurer sa campagne.
- Choisir les mots-clés et leur ciblage.
- Déterminer ses enchères.
- Rédiger ses annonces.
- Exploiter les extensions d'annonces (lieu, appel, liens annexes, avis, produits...).
- Définir ses landing pages et les optimiser.
- Paramétrer le tracking statistique avec Google Analytics .

Optimiser la performance de la campagne Adwords

- Créer des tableaux de bords de suivis.
- Savoir analyser la performance de la campagne
- Mettre en œuvre des actions correctives.
- Savoir faire vivre sa campagne dans le temps.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

INTERVENANT

Lionel ROBIN

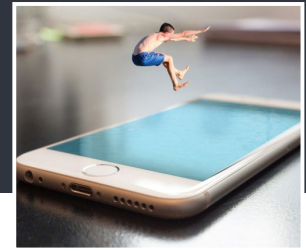


Plus de 20 ans d'expérience dans l'informatique et le digital, gérant d'une agence web depuis 2001. Intervenant à la CMA de l'Ain, à l'OMGA de Mâcon.

POUR DÉCOUVRIR LES FONCTIONNALITÉS PRINCIPALES DE CE LOGICIEL DE RÉFÉRENCE

FORMATIONS CONNEXES :

- Photoshop perfectionnement



OBJECTIFS

Maîtriser les fonctionnalités de base de Photoshop pour retoucher des images.

POUR QUI ?

Toute personne souhaitant avoir des connaissances fondamentales en correction d'image.

EVALUATION DE LA FORMATION

Exercices de synthèse en fin de formation

PRÉ-REQUIS

Maniement de base de l'outil informatique

DURÉE

3 journées de 7 heures

ENVIRONNEMENT

PC (Windows) ou MAC (IOS)

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formateur disposant de 20 ans d'expérience
Des exercices concrets et variés essentiellement à base de tutoriaux .

TARIF EN INTER
1500 € HT
(500 € HT / Jour)

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

INTERVENANT



Lionel ROBIN

Plus de 20 ans d'expérience dans l'informatique et le digital. Intervenant à la CMA de l'Ain, à l'OMGA de Mâcon

PROGRAMME

L'image numérique

- L'image bitmap
- L'image vectorielle
- Les types d'images
- Résolution d'une image

L'espace de travail de Photoshop

- L'utilisation des palettes
- La boîte à outils
- Barre d'options: règle, repère, grille
- Fenêtres d'images
- Barre d'état
- Modes d'affichage

Les documents

- Création d'un nouveau document
- Ouverture d'un document
- L'explorateur de fichiers
- Enregistrement d'un document
- Enregistrement pour le Web
- L'historique
- L'impression

Les couleurs

- Sélection d'une couleur
- L'outil Pipette
- Le sélecteur de couleurs prédéfinies
- La palette Nuancier
- Conversions de mode de couleur

Les corrections – la retouche

- Contraste, luminosité d'une image
- Niveau automatique des niveaux
- Niveau automatique des contrastes

- Niveau automatique des couleurs
- L'outil Tampon

Les sélections & techniques de détourage

- Les Formes de sélection
- La Baguette magique
- L'outil déplacement
- Le lasso
- Le recadrage

Les calques dans Photoshop

- Création de calques
- Gestion des calques
- Conversion d'un calque d'arrière-plan
- Liaison de calques
- Fusion de calques

Le dessin

- Le crayon, le pinceau
- Suppression d'une zone de l'image
- Le pot de peinture
- L'outil dégradé
- Les contours
- Les motifs et textures

Le texte

- Insertion de texte
- Définition d'un type de texte
- Texte curviligne



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

FORMATIONS CONNEXES :

- Photoshop initiation



OBJECTIFS

Maîtriser le logiciel dans toutes ses fonctionnalités

POUR QUI ?

Toute personne qui connaît les fonctionnalités de base du logiciel et qui souhaite se perfectionner

EVALUATION DE LA FORMATION

Exercices de synthèse en fin de formation

PRÉ-REQUIS

Connaître les fonctionnalités de base du logiciel

DURÉE

2 journées de 7h

ENVIRONNEMENT

PC (Windows) ou MAC (IOS)

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formateur disposant de 20 ans d'expérience
Des exercices concrets et variés essentiellement à base de tutoriaux

TARIF EN INTER

1000 € HT
(500 € HT / Jour)

TARIF EN INTRA

Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

INTERVENANT



Lionel ROBIN

Plus de 20 ans d'expérience dans l'informatique et le digital. Intervenant à la CMA de l'Ain, à l'OMGA de Mâcon

PROGRAMME

Les modes colorimétriques

- Mode bitmap (noir ou blanc).
- Mode Niveaux de gris.
- Mode RVB.
- Mode CMJN.
- Autres modes.

Les sélections

- Sélection par plage de couleurs.
- Mémoriser une sélection.

Les calques

- Les groupes de calque.
- Calque de réglage.
- Calque de remplissage.
- Les modes de fusion.

Le dessin

- Création de motifs et textures personnalisés.

Le texte

- Conversion d'un texte en image.

Les différentes techniques de détourage

- L'outil plage de couleur.
- Filtre extraire.

Les filtres

- Mise en place d'un filtre.
- Les différents filtres.
- Réglage des filtres.

Les retouches

- Remplacement de couleur dans une image.
- Saturation et désaturation
- Reproduction d'un état précédent d'une image.

Les corrections

- Réglage du niveau ou de la courbe d'une image.
- Correction de l'exposition d'une image.
- Balance des couleurs.
- Teinte / Saturation.
- Correspondance de la couleur.
- Remplacement de couleurs.

Les couches

- Définition d'une couche.
- Utilisation de couche Alpha.
- Modifier une couche.

L'utilisation des masques de fusion

- Comparer les différents types de masques : vectoriels, de fusion et d'écrêtage.
- Modifier les propriétés des masques de fusion et vectoriels.

Optimisation du travail dans Photoshop

- Les outils prédéfinis.
- Les scripts avec Photoshop.
- Traitement par lots.
- Enregistrer pour le Web.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

FORMATIONS CONNEXES :

- Savoir référencer son site internet
- Google Analytics
- Google Ads



OBJECTIFS

Créer un site internet vitrine simple et efficace avec WordPress un logiciel évolutif gratuit et savoir le mettre à jour. Savoir aussi préparer des photos destinées au web avec Gimp.

POUR QUI ?

Créateurs d'entreprise, commerçants, artisans, salariés

PRÉ-REQUIS

Maniement de base de l'outil informatique et d'outils de bureautique, savoir surfer sur internet et gérer sa boîte mail.

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation de compétences

DURÉE

3 journée de 7 heures

ENVIRONNEMENT

PC (Windows) ou MAC (IOS)

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formateur lui-même chef de projet au sein d'une agence web. Les stagiaires travaillent directement sur leurs projets respectifs et repartent avec un site abouti et en ligne.

TARIF EN INTER
1500 € HT
(500 € HT / Jour)

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

INTERVENANT



Lionel ROBIN

Plus de 20 ans d'expérience dans l'informatique et le digital, gérant d'une agence web depuis 2001. Intervenant à la CMA de l'Ain, à l'OMGA et la CCI de Mâcon.

PROGRAMME

Introduction, généralités

- Principes du net
- Le service « www »
- Qu'est-ce qu'un site internet
- Qu'est-ce qu'une page web
- Comprendre les bases du langage HTML
- Les règles d'or du bon webmaster
- Qu'est-ce qu'un CMS, concepts fondamentaux
- Pourquoi choisir le CMS « WordPress »

Nom de domaine et hébergement

- Les extensions et leur signification (.com, .net, .fr etc...)
- Choisir et réserver son nom de domaine
- Hébergement, principes et coût
- Choisir son prestataire

L'étude la concurrence sur le net

Le cahier des charges

- Définir la stratégie de communication de son entreprise, ainsi que la cible.
- Définir les composants nécessaires à la conception de son site
- La collecte d'information - Recueillir les composants de l'élaboration du site (Visuels, photos, rédactionnels, etc..)
- Préparer le contenu rédactionnel
- Réunir les outils et les applications pour concevoir son propre site Web

Apprentissage de WordPress

Concevoir son site

- Méthodologie
- Découvrir les fonctionnalités de base
- Organisation d'un contenu ou d'une page
- Ergonomie de la page d'accueil
- L'organisation dans WordPress
- WordPress : sa gestion de contenus et sa palette d'outils
- Installer le thème

Gérer son site

- Transférer des fichiers
- Mises à jour

Mise en pratique

- Créer des catégories
- Créer des pages
- Intégrer un nouvel éditeur
- Créer des articles
- Intégrer des contenus texte et images
- Insérer des liens dans vos articles
- Intégrer un plugin simple
- Créer une nouvelle catégorie
- Créer un menu

Créer son site

- Interfaces pour le contenu
- Interfaces pour le design
- Interfaces pour l'administration et le paramétrage
- Choisir des plugins ou des widgets

Les bases de la retouche photo avec Gimp

Présentation de Gimp

- Télécharger et installer Gimp
- Principes de bases
- L'interface de travail
- Les formats de fichier

Préparer ses images pour le Web

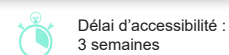
- Réduire la taille des images
- Recadrer les images

Les corrections chromatiques

- Gamma
- Contraste
- Luminosité

Accompagnement

- Accompagnement individuel à la création
- Aide à la mise en page
- Utilisation approfondie des outils
- Personnalisation
- Paramétrer la sécurité
- Comment sauvegarder
- Modification des plugins et adaptation aux besoins



ANALYSER LE TRAFIC DE SON SITE INTERNET AVEC GOOGLE ANALYTICS

POUR APPRENDRE À CONNAITRE LE COMPORTEMENT DES VISITEURS ET OPTIMISER VOTRE SITE INTERNET.

FORMATIONS CONNEXES :

- Google Ads
- Référencement de site internet



OBJECTIFS

Comprendre les fondamentaux et découvrir les fonctionnalités de Google Analytics. Paramétrer un compte et mettre en place des rapports d'analyse.

POUR QUI ?

Dirigeants de TPE et travailleurs indépendants, web-master, toute personne disposant d'un site Internet souhaitant analyser en détail le trafic.

PRÉ-REQUIS

Maniement de base de l'outil informatique. Disposer d'un site internet en ligne et les accès pour le modifier.

DURÉE

1 journée de 7 heures

ENVIRONNEMENT

PC (Windows) ou MAC (IOS)

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formateur lui-même en charge de l'analyse du trafic de sites internet au sein d'une agence web. Formation opérationnelle, vous exploiterez directement les techniques de mesure d'audience.

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

PROGRAMME

Généralités

- Fonctionnement de l'outil
- Définition d'un outil WebAnalytics

Installer Google Analytics

- Comment créer un compte
- Comment Google Analytics mesure votre audience
- Vérifier l'installation de la mesure d'audience

Analyse de l'audience

- Qui sont vos internautes ?
- Vos internautes vous sont-ils fidèles ?
- Comprendre l'environnement de vos internautes

Analyse des sources

- Accès directs ou naturels
- Sites référents : qui sont vos vrais partenaires
- Mesurer l'audience de votre référencement naturel
- Autres sources de trafic

Analyse des pages visitées

- Suivre les pages les plus visitées
- Les pages d'entrées et de sorties
- Identifier les requêtes de votre moteur de recherche interne

Générer votre tableau de bord

- Exporter vos données
- Créer un rapport personnalité



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER

500 € HT

TARIF EN INTRA

Sur devis

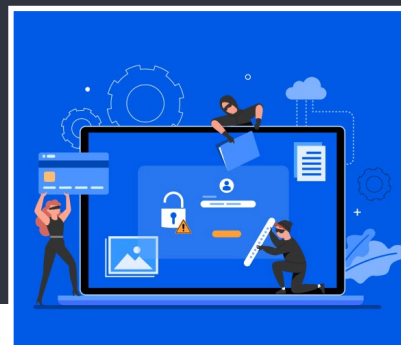
INTERVENANT



Lionel ROBIN

Plus de 20 ans d'expérience dans l'informatique & le digital, gérant d'une agence web depuis 2001. Intervenant à la CMA de l'Ain, à l'OMGA de Mâcon.

SENSIBILISER ET SE PRÉMUNIR DE LA CYBER CRIMINALITÉ EN ENTREPRISE



OBJECTIFS

Connaître et savoir repérer les sources de danger en matière de cybersécurité pour les entreprises. Savoir mettre en place les mesures de prévention au sein de votre organisation.

POUR QUI ?

Chefs d'entreprises, commerçants, artisans, salariés...

PRÉ-REQUIS

Maniement de base de l'outil informatique.

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation de compétence

DURÉE

1 journée de 7 heures

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques et pratiques
Partage d'expérience
Personnalisation à la situation du stagiaire
Remise d'un support

PROGRAMME

- > Introduction
- > Rappels sur le RGPD
- > Les risques
- > Attaque par hameçonnage
- > Attaque par « Rançongiciel »
- > Conseils de prévention
- > Les précautions à prendre en cas de spam
- > Les précautions à prendre pour les emails
- > Piratage de la carte bancaire
- > Arnaque sur des sites de vente



Formation accessible



Délai d'accessibilité :
3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

INTERVENANT



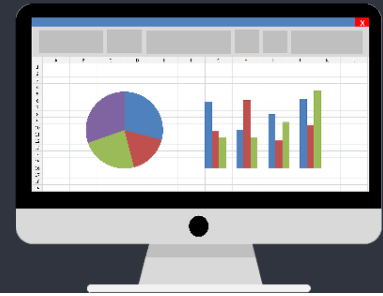
Lionel ROBIN

Plus de 20 ans d'expérience dans l'informatique et le digital. Intervenant à la CMA de l'Ain, la CCI de Saône et Loire, le CH de Bourg-en-Bresse.

MAITRISEZ LES FONCTIONS AVANCÉES DE CE FAMEUX LOGICIEL

FORMATIONS CONNEXES :

- Word
- PowerPoint



OBJECTIFS

Maitrisez les fonctions avancées du logiciel notamment pour gérer des bases de données, faire des formules de calcul complexes, de manière efficace et rapide.

POUR QUI ?

Créateurs d'entreprise, commerçants, artisans, salariés

PRÉ-REQUIS

Connaître les bases d'Excel

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation de compétence

DURÉE

2 journée de 7 heures

ENVIRONNEMENT

PC (Windows)

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Support pédagogique sur-mesure, conçu à partir de tutoriaux et d'exercices pratiques.

TARIF EN INTER
1000 € HT
(500 € HT / Jour)

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

PROGRAMME

Exploiter les outils gains de temps

- Personnaliser l'interface Excel pour l'adapter à son utilisation.
- Définir des règles de mise en forme conditionnelle.
- Réaliser des graphiques complexes

Construire des formules de calcul simples et élaborées

- Mettre en place des conditions simples, complexes, imbriquées
- Utiliser les fonctions : SOMME.SI() NB.SI() NV.VIDE()
- Protéger la feuille ou le classeur.

Lier et consolider des données

- Lier des cellules dans un classeur.
- Gérer des connexions entre classeurs.
- Consolider les tableaux d'un classeur ou des données issues de plusieurs classeurs.

Exploiter une liste de données

- Mettre les données sous forme de tableau.
- Appliquer des tris multicritères et personnalisés.
- Interroger, extraire des données avec les filtres automatiques.

Mettre en place des tableaux croisés dynamiques

- Mettre en place des tableaux croisés dynamiques.
- Regrouper les informations par période, par tranche.
- Filtrer, trier, masquer des données.
- Ajouter des ratios, des pourcentages.
- Insérer un graphique croisé.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

INTERVENANT



Lionel ROBIN

Plus de 20 ans d'expérience dans l'informatique et le digital. Intervenant bureautique pour la CCI de Saône et Loire.

**POUR GÉNÉRER UN IMPORTANT TRAFIC NATUREL
DE QUALITÉ SUR VOTRE SITE INTERNET.**

FORMATIONS CONNEXES :

- Google Ads
- Google Analytics



OBJECTIFS

Comprendre le principe du référencement naturel. Savoir optimiser son site pour améliorer le positionnement du site internet dans la durée.

POUR QUI ?

Créateurs d'entreprise, commerçants, artisans ou toute personne disposant d'un site Internet souhaitant mieux le faire référencer auprès des moteurs de recherche.

PRÉ-REQUIS

Maniement de base de l'outil informatique et d'outils de bureautique. Disposer d'un site internet en ligne avec la capacité et les accès pour le modifier..

EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation de compétence

DURÉE

1 journée de 7 heures

ENVIRONNEMENT

PC (Windows) ou MAC (IOS)

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formateur lui-même référenceur au sein d'une agence web. Travail direct sur les sites internet des stagiaires.

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr

PROGRAMME

Les enjeux du référencement naturel

Pourquoi se référencer ?

- Comment fonctionne la recherche sur Internet
- Les moteurs de recherche
- Les annuaires

La stratégie de référencement

- La démarche marketing du référencement
- Analyse de la concurrence
- Définition des mots clés principaux

L'optimisation de contenu (SEO)

- Les techniques à bannir
- Le nommage des URL
- La balise META description
- Optimisation du texte et des balises H1, H2
- Le titre de la page
- Les autres balises
- Le maillage interne
- Les enjeux de conception d'une partie « blog »

Le travail sur la popularité du site (Page Rank)

- L'indice de popularité d'une page
- Le netlinking
- L'importance des réseaux sociaux



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER

500 € HT

TARIF EN INTRA

Sur devis

INTERVENANT



Lionel ROBIN

Plus de 20 ans d'expérience dans l'informatique et le digital, gérant d'une agence web depuis 2001. Intervenant à la CMA de l'Ain, à l'OMGA de Mâcon.

MENTIONS LÉGALES

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 82 01 01449 01 auprès du préfet de région Rhône-Alpes. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

Nos formations sont accessibles en distanciel.

Les délais d'accessibilité de l'ensemble des formations s'élèvent à 3 semaines.

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre type d'handicap veuillez nous consulter.

Les modules présentés dans ce catalogue, les tarifs et les durées associées concernent les formations en inter-entreprise.

Ces modules sont constitutifs de programmes sur mesure, réalisés également en inter-entreprise (tarifs sur devis)

Pour d'éventuelles demandes d'informations ou inscription, veuillez nous contacter :

 04 86 80 41 99

 contact@gest-com.fr

 www.gest-com.fr

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



GEST  **COM**
FORMER · ACCOMPAGNER · STRUCTURER