



# CATALOGUE 2024 DE FORMATIONS

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



## 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.

### 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 ils sont les décideurs, les clients et les prospects.

### 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.

### 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 petite dose 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-entreprises est très appréciée de nos clients.



# ÉDITO



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

**Plus de 36 formations au programme.**

**Nos clients sont accompagnés par des 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 12 ans.**

2024 commence à peine et le monde du commerce et du marketing continue d'évoluer de manière spectaculaire, stimulé par des avancées technologiques constantes. Je suis déterminé à rester en tête de cette course, en vous offrant des formations qui non seulement suivent mais devancent ces changements.

Je suis ravi d'annoncer l'introduction dans le catalogue 2024 de trois formations animées par une nouvelle formatrice experte en management et comportement organisationnel : Virginie SUZOR. Virginie apporte une profondeur nouvelle à notre offre avec trois formations : une sur le bilan de compétences, une autre axée sur le management, et un programme unique dédié à la posture d'entrepreneur.

Parmi nos nouveautés, nous sommes particulièrement fiers de présenter notre BOOTCAMP commercial, une formation complète, unique et immersive destinée aux indépendants. Avec 25 heures de cours réparties sur trois mois et dispensées par trois formateurs experts, ce programme couvre tous les aspects essentiels pour booster la croissance des indépendants : de la posture professionnelle à maîtriser, aux stratégies de marketing digital innovantes, sans oublier les techniques de vente.

En plus de cela, nous introduisons une formation très attendue dédiée à la mise en place d'un tunnel de vente et à la prospection automatisée. Cette formation est conçue pour vous équiper avec les compétences et les outils nécessaires pour créer des stratégies de vente automatisées efficaces, capitalisant sur les technologies les plus récentes dans le domaine du marketing numérique.

Le catalogue 2024, enrichi et diversifié, reflète mon engagement envers la qualité, comme en témoigne notre certification Qualiopi renouvelée. Je reste aussi fidèle à un point qui me tient à cœur : vous former dans l'action et sur « du concret ».

Mon objectif est de vous préparer à exceller dans un monde commercial en rapide évolution.

Je suis impatient de vous accompagner dans cette aventure.

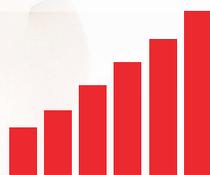
## **Sébastien MARGUIN**

Fondateur et responsable  
pédagogique.  
[contact@gest-com.fr](mailto:contact@gest-com.fr)





**+ de 36**  
FORMATIONS



**100%**  
DES CLIENTS  
ONT ATTEINT  
LEUR OBJECTIF



**83%**  
DES CLIENTS  
ONT ACQUIS LES  
COMPÉTENCES  
VISÉES



**92%**  
DE SATISFACTION  
GLOBALE

Les données ayant servi à calculer ces indicateurs sont consultables sur place.  
Statistiques basées sur les deux dernières années de formation dispensées.

**GEST<sup>2</sup>COM**

FORMER • ACCOMPAGNER • STRUCTURER

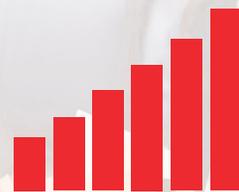
## Des outils pour le développement de votre entreprise

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



### Savoir être et management

Adoptez le bon mind set, le bon mental. Brisez vos croyances limitantes pour performer et prendre du plaisir.



### Optimisez votre stratégie, 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.

## Pierrick BOURDEAU

Expert en SEO  
Rédacteur WEB et  
copywriting



## Virginie SUZOR

Consultante Internationale en  
management et cohésions  
d'équipe  
certifiée Méthode DISC  
20 ans d'expérience



**GEST<sup>2</sup>COM**

FORMER · ACCOMPAGNER · STRUCTURER

# SOMMAIRE

## DES FICHES DE FORMATIONS

### PARCOURS DE FORMATION COMMERCIALE - **BOOTCAMP**

NEWS 2024

- 3 leviers de croissance - 25 H de cours pour faire décoller sa boîte en moins de 90 jours.

### SAVOIR ÊTRE ET MANAGEMENT

- Bilan de compétence **NEWS 2024**
- Oser réussir en tant qu'entrepreneur **NEWS 2024**
- Être un manager efficace et humain **NEWS 2024**
- Apprendre à briser ses croyances limitantes / oser demander

### MARKETING, STRATÉGIE ET COMMUNICATION

- Définir et positionner son offre
- Maîtriser l'e-mailing afin d'optimiser la relation client
- Définir sa stratégie commerciale
- Devenir freelance et réussir à développer son business
- Construire son tunnel de vente **NEWS 2024**

### 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 outils pour développer votre commerce
- Prise de parole en public

### DIGITAL ET BUREAUTIQUE

#### FORMATIONS RÉSEAUX SOCIAUX

- Formation Facebook : niveau 1
- Formation LinkedIn : développer son réseau et développer des opportunités
- Formation Instagram : niveau 1 **NEWS 2024**
- 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 Evoliz
- Photoshop initiation
- Photoshop perfectionnement



# BOOTCAMP

LA SEULE FORMATION  
COMMERCIALE COMPLÈTE,  
POUR INDÉPENDANTS.

## OBJECTIFS

Acquérir l'ensemble des compétences comportementales, digitales, marketing et commerciales pour assurer un développement rapide et pérenne de votre entreprise.

## POUR QUI ?

### FREE-LANCES :

Transformez vos défis en opportunités : trouvez facilement des clients, maîtrisez l'art de la négociation, fixez vos tarifs avec confiance et apprenez des techniques de vente adaptées à votre personnalité.

### FORMATEURS ET COACHS :

Établissez votre crédibilité : sélectionnez les meilleurs canaux de communication, développez des stratégies de prospection efficaces, et créez des pages de vente captivantes pour augmenter votre taux de conversion.

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

## DURÉE

25 h réparties sur 3 mois / 2.5 h par semaine



*Je m'inscris*



### INDÉPENDANT DE LA SANTÉ : NATUROPATHES ET THERAPEUTES

Gagnez en assurance : apprenez à démarcher sans être intrusif, inspirez confiance, et vendez vos services tout en restant fidèle à vos valeurs et philosophie personnelle.

### AUX COMMERÇANTS ET VENDEURS DE PRODUITS :

Boostez vos ventes : devenez un as des rendez-vous d'affaires, maîtrisez la vente en ligne, négociez de gros contrats et atteignez vos objectifs commerciaux avec des stratégies éprouvées.

### ARTISTES ET ARTISANS :

Valorisez votre art : apprenez des stratégies de vente spécifiques pour vos créations haut de gamme et construisez une marque personnelle forte et reconnaissable.

### AUX SALARIÉS SOUHAITANTS SE FORMER A LA VENTE

Établissez votre crédibilité : sélectionnez les meilleurs canaux de communication, développez des stratégies de prospection efficaces, et créez des pages de vente captivantes pour augmenter votre taux de conversion.

## LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- 25h de Formation intensives par 3 professionnels chacun expert dans leur domaine respectif
- 2h30 de cours par semaine répartis sur 3 mois pour ne pas alourdir votre agenda et passer à l'action
- Création d'un chat avec les formateurs pour des échanges hors temps de formation
- Accès aux ressources en ligne à vie
- Du travail en inter-séances pour maximiser les bénéfices
- Un profil disc inclus pour chaque participant
- 45mn de coaching individuel sur les 3 mois, pour la version "coaching"

Transmission de savoir et partage d'expérience en visio

Travail asynchrone

Échanges et motivation en continue sur un espace collaboratif

## QUALITÉ DE LA FORMATION

La certification qualité Qualiopi a été délivrée à notre organisme de formation au titre de la catégorie suivante : « Actions de Formation »

## LES FORMATEURS



### Sébastien MARGUIN

Responsable pédagogique  
Consultant formateur en développement commercial depuis 12 ans.  
Professeur de négociation en BTS depuis 2017.



### Virginie SUZOR

Consultante Internationale en management et cohésions d'équipe.  
Certifiée Méthode DISC  
20 ans d'expérience



### Pierrick BOURDEAU

Expert en SEO  
Rédacteur WEB et copywriting

## FINANCEMENT

De nombreux dispositifs existent pour vous permettre une prise en charge jusqu'à 100% de votre formation, quel que soit votre statut. Nous pouvons également étaler le paiement en 3 fois sans frais.

### Une formation 100% finançable\*

- ✓ Paiement en 3 fois
- ✓ OPCO pour les salariés
- ✓ FAF pour les indépendants



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 4 semaines



à distance

## TARIF À PARTIR DE 1790 € HT.

- POUR 25H DE COURS
- VOTRE PROFIL PERSONNALISÉ DISC
- LES RESSOURCES EN LIGNE
- L'ADHÉSION À VIE À LA COMMUNAUTÉ
- LE COACHING PERSONNALISÉ POUR TOUTE LA DURÉE DE LA FORMATION

# PROGRAMME

## Module 1 : Mieux se connaître et dépasser les croyances limitantes

- **Comprendre votre style de communication grâce à la méthode DISC**  
Mieux vous connaître vous même... pour mieux interagir avec les autres.  
Présentation de la méthode de DISC, pour mieux cerner votre personnalité et votre comportement.  
**Application** : Quiz pour intégrer le modèle théorique - Détermination de votre couleur dominante pour repérer vos forces et points d'attention - Mise en situation pratique.
- **Mieux communiquer en s'adaptant à ses clients**  
Percevoir le style de communication de vos interlocuteurs et en tenir compte pour communiquer plus efficacement avec eux.  
Ajuster votre discours et votre comportement pour mieux toucher votre cible.  
**Application** : Exercices d'élaboration d'une communication avec des interlocuteurs/clients de styles différents. Préparation d'un pitch en mode DISC.
- **Lever des croyances limitantes**  
Identifier vos drivers, les messages internes qui vous boostent ou qui vous freinent.  
Repérer la véracité de certaines de vos croyances limitantes.  
Découvrir et mettre en oeuvre des outils pour dépasser et transformer une croyance limitante.  
**Applications** : Exercice comme le «oui mais» ; pratique du co développement.
- **Sortir du syndrome de l'imposteur**  
- Qu'est ce que le syndrome de l'imposteur ?  
- Que faire : vous appuyer sur vos forces ou bien progresser sur vos faiblesses pour dépasser le syndrome de l'imposteur ?  
- Comment se comporter quand la peur est là ?  
**Application** : Apports théoriques - Exploitation du profil DISC - SWOT Rechercher sa cible de confort - Réalisation de la persona de sa clientèle.
- **Limiter sa charge mentale**  
Identifier les éléments qui composent votre charge mentale.  
Définir une stratégie pour optimiser cette dernière et bénéficier d'espaces de décompression.  
**Application** : Plan d'action pour maîtriser sa charge mentale - Exercices applicables au bureau et ailleurs - Pratique du codéveloppement - La grille d'Eisenhower.

## Module 2 : Générer plus de LEADS

- **Construire et clarifier son offre**  
- Clarifier son positionnement  
- Se différencier  
- «Packager» son offre  
- Définir sa stratégie de prestation  
- Définir son prix  
- Valoriser son offre  
**Application** : Testez votre offre avec des prospects - Formaliser votre offre à l'aide du template CANVA.
- **Mapper son tunnel de vente**  
- Définir son tunnel de conversion  
**Application** : Finaliser son tunnel de vente.
- **Optimiser sa présence en ligne**  
- Optimiser votre profil LinkedIn  
- Obtenir une bonne signature mail  
- Optimiser sa page google  
**Application** : Optimiser sa page LinkedIn - Finaliser sa page google et sa signature mail.
- **Savoir rédiger des publications engageantes**  
- Rédiger un article Web  
- Construire son Blog  
- Rédiger une Newsletter

- Rédiger une fiche Produit
- Trouver des photos

**Application** : Rédiger un article optimisé - Réaliser un plan de cocon d'articles - Produire une newsletter - Réaliser une fiche produit.

- **Optimiser son site internet en autonomie**  
- Optimiser un contenu (balises et méta descriptions)  
- Optimiser son site Web  
- Les outils de mesure  
- Le Netlinking & Maillage interne

**Application** : Optimiser un article - Optimiser son site web - Travail sur la Search Console - Recherche de liens.

- **Démarcher en automatique grâce à LinkedIn**  
- Démarcher de manière innovante et sans forcer  
- Démarcher dans les réseaux  
- Démarcher par email  
- démarcher grâce à LinkedIn  
- s'entourer de prescripteurs

**Application** : Identifier un réseau, des prescripteurs - Tester des emails - Tester une campagne LinkedIn via un outil d'automatisation.

- **démarcher part email**  
- Fiche Persona  
- Les méthodes AIDA & PAS  
- Analyser un funnel  
- IA, une aide précieuse...

**Application** : Analyse et usage fiche Persona (En lien avec le module 1) - Appliquer une des 2 méthodes - Maquette de Tunnel de vente (En lien avec le module 3).

## MODULE 3 : Créer de l'engagement et convertir les prospects en clients sans forcer

- **Créer de de l'engagement et convertir en face à face**  
- Comment briser la glace  
- Réaliser une bonne découverte  
- Traiter les objections client  
- Un argumentaire qui fait mouche  
- Conclure à tous les coups  
**Application** : Retour d'expérience entretien de vente et relance.
- **Créer de l'engagement au téléphone**  
- 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  
**Application** : Application concrète sur quelques prospects.
- **Relancer sans complexe**  
- 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.  
**Application** : Exercices de relance en séance et en inter-séance.
- **Fidéliser et upseller**  
- Qu'est ce UPSELLER ?  
- Pourquoi UPSELLER ?  
- Les techniques pour upseller  
- Le bon moment pour upseller  
- Les erreurs à éviter 5 techniques pour fidéliser ses clients et durer dans le temps.

The image features a hand holding a pen, writing on a document. In the background, a laptop keyboard is visible. The scene is overlaid with a large, semi-transparent orange triangle that points towards the top right corner. The text is centered over the image.

FICHES DE FORMATION  
**SAVOIR ÊTRE ET  
MANAGEMENT**

---

**VOUS N'ÊTES PLUS SATISFAIT/E AU TRAVAIL ? VOUS VOUS INTERROGEZ : CONTINUER, CHANGER, VOUS RECONVERTIR ? LE BILAN DE COMPÉTENCES VA VOUS PERMETTRE DE FAIRE LE POINT SUR QUI VOUS ÊTES AUJOURD'HUI, QUELLES SONT VOS FORCES ET VOS ATOUTS. IL EST UNE OCCASION UNIQUE POUR CLARIFIER VOS ASPIRATIONS, PLANIFIER LE PASSAGE À L'ACTION ET OSER OUVRIR UN NOUVEAU CHAPITRE DE VOTRE VIE PROFESSIONNELLE.**



## OBJECTIFS

Faire le point sur vos compétences, vos talents, vos motivations pour pouvoir développer un nouveau projet professionnel.

Prendre confiance ou booster votre estime de vous-même.

Identifier l'activité qui est alignée avec votre personnalité. Capitaliser sur votre parcours professionnel et vos talents et vos expériences de vie pour vous ouvrir à une carrière qui correspond davantage à vos aspirations.

Vous projeter plus concrètement dans une nouvelle activité et construire les étapes de votre projet.

## POUR QUI ?

Pour les personnes qui ont envie de se développer professionnellement. Il peut s'agir d'une véritable reconversion ou d'une réorientation après un premier parcours professionnel.

Pour les personnes qui se demandent si elles veulent rester dans leur poste, changer ou partir vers de nouveaux horizons professionnels.

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

## DURÉE

24 heures réparties en 7 entretiens de 2 heures, avec du travail intersession

## EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation à chaud, remplie par le bénéficiaire  
Questionnaire et entretien d'évaluation à froid  
Le bilan de compétences donne lieu à une synthèse co-écrite par le bénéficiaire et le formateur

# PROGRAMME

- Phase préliminaire : Définir les attentes et objectifs du bilan de compétences
- Phase d'investigation : Faire le point, recenser ce que vous avez accompli, explorer et analyser qui vous êtes, quels sont vos modes de fonctionnement et vos valeurs, quelles sont vos compétences, quels sont les choses dont vous ne voulez plus, quelles sont vos envies, où sont vos freins, où sont vos ressources, quelles autorisations avez-vous besoin de vous donner...
- Phase projective : élaborer ce vers quoi vous voulez vous diriger, rencontrer des professionnels en poste, identifier des espaces pour expérimenter en réel et obtenir la confirmation de votre vocation, renforcer votre confiance, planifier la mise en oeuvre concrète de votre projet.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 4 semaines



Possible à distance

**TARIF EN INTER**

2300 € HT

**TARIF EN INTRA**

Sur devis

## LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Nous mixerons plusieurs approches pédagogiques :

- Entretiens individuels, en personne ou par visio-conférence
- Questionnaires
- Exercices ludiques et créatifs
- Propositions d'écriture
- Vidéos, articles
- Votre profil MBTI ou DISC (4 colors)
- Mises en situation et/ou exploration du métier souhaité en réel

## 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**

## FORMATEUR



**Virginie SUZOR**  
Consultante Internationale en management et cohésions d'équipe  
certifiée Méthode DISC  
20 ans d'expérience

## 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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# OSER ET RÉUSSIR À SE LANCER EN TANT QU'ENTREPRENEUR

**VOUS VENEZ DE CRÉER VOTRE ENTREPRISE OU VOUS ÊTES SUR LE POINT DE LE FAIRE. VOUS AVEZ ENVIE DE VOUS SENTIR SÉCURISÉ/E EN TANT QU'ENTREPRENEUR, DE RESPECTER VOTRE PERSONNALITÉ ET D'AVANCER AVEC SÉRÉNITÉ. VOUS SOUHAITEZ BÂTIR VOTRE PLAN D'ACTION POUR ACQUÉRIR OU DÉVELOPPER VOTRE CLIENTÈLE, GAGNER EN AGILITÉ COMMERCIALE. VOUS VOULEZ ÊTRE ENCOURAGÉ/E POUR VOUS POSITIONNER SUR VOTRE MARCHÉ ET DÉPLOYER L'ÉNERGIE QUI VOUS CONDUIRA AU CHIFFRE D'AFFAIRES NÉCESSAIRE POUR PÉRENNISER VOTRE ACTIVITÉ. LE TOUT EN ÉVOLUANT VERS UNE CONFIANCE EN SOI CROISSANTE.**



## OBJECTIFS

Réussir son projet de création d'entreprise. Lancer puis développer son activité en toute sécurité grâce à l'appui de 2 professionnels de terrain. Evoluer pour prendre sa posture d'entrepreneur. Identifier les actions et le rythme adaptés à votre personnalité et à votre clientèle. Devenir plus sûr de soi, à chaque étape. Développer votre clientèle et capitaliser sur vos expériences. Mesurer les résultats et ajuster le tir, gagner en confiance.

Notre ambition est de vous apporter des bases solides pour que votre activité puisse se développer de manière durable, en capitalisant sur vos qualités personnelles et professionnelles tout en ancrant votre démarche commerciale dans la réalité du quotidien.

## POUR QUI ?

Pour les personnes qui ont un projet d'entrepreneuriat en tête et sont prêts à le lancer, peut-être suite à un bilan de compétences. Pour celles qui ont déjà créé leur nouvelle activité et ressentent le besoin d'être accompagnés pour se sentir moins seul/e et pour mieux réussir à s'implanter sur leur marché et développer leur clientèle

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

## DURÉE

6 séances réparties sur plusieurs semaines, avec du travail intersession.

## EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation à chaud, remplie par le bénéficiaire  
Questionnaire et entretien d'évaluation à froid

## LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Deux professionnels de terrain vous accompagneront alternativement dans ce parcours de formation : Sébastien Marguin, expert en développement commercial des entrepreneurs et TPE, et Virginie Suzor, coach & spécialiste du développement identitaire professionnel.

Nous mixerons plusieurs approches pédagogiques :

## PROGRAMME

### 3 séances d'accompagnement identitaire et postural

Pour identifier les atouts qui donnent de l'élan et facilitent la mise en action, repérer les freins et les traiter pour lancer le nouveau projet professionnel :

- Renforcer la confiance en soi et dépasser les doutes ou l'éventuel syndrome de l'imposteur.
- S'appuyer sur les forces de sa personnalité
- Passer de la posture de salarié(e) (ou autre) à une posture d'entrepreneur.
- Déterminer une clientèle cible correspondant à votre personnalité
- Identifier le juste rythme de passage à l'action

Les demi-journées de travail en séance s'enrichissent de travaux intersessions.

### 3 séances d'accompagnement commercial

Pour développer une démarche réseau pour toucher ses premiers clients, mener une campagne de prise de contact avec des prospects :

- S'appuyer sur les réseaux sociaux, aujourd'hui incontournables ; les erreurs à éviter.
- Définir vos objectifs commerciaux de manière SMART
- Mettre en place une démarche pro-active de recherche de clientèle
- Repérer les signaux faibles et interagir
- Se positionner auprès du réseau médical ; tirer le meilleur parti de votre réseau d'origine



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 4 semaines



Possible à distance

**TARIF EN INTER**  
1490 € HT

**TARIF EN INTRA**  
Sur devis

- Entretiens individuels en personne
- Votre profil de personnalité
- Questionnaires structurants
- Mises en situation en réel
- Travaux à partir des situations que vous apportez ou mises en situations
- Apports théoriques

## 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**

## FORMATEUR



**Virginie SUZOR**  
Consultante Internationale en management et cohésions d'équipe  
certifiée Méthode DISC  
20 ans d'expérience

## 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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

**VOUS VENEZ DE PRENDRE DES FONCTIONS DE MANAGER OU BIEN VOUS AVEZ APPRIS UN PEU SUR LE TAS ET VOUS SENTEZ QUE VOUS AVEZ BESOIN D'UNE FORMATION AUX FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT, POUR POUVOIR MOTIVER VOTRE ÉQUIPE ET PILOTER L'ACTIVITÉ AVEC UN MAXIMUM D'ÉQUILIBRE ET DE SÉRÉNITÉ.**



## OBJECTIFS

Mieux se connaître pour mieux manager une équipe et avoir plus d'impact. Apprendre à connaître ses collaborateurs pour améliorer leur efficacité et les fidéliser. Comprendre le fonctionnement des collectifs humains. Pouvoir se positionner pour donner le cap, porter le sens, motiver, co-construire avec son équipe, déléguer efficacement, gérer et apaiser les tensions, favoriser la confiance et l'innovation. Préparer sa prise de fonction et/ou réaliser sa feuille de route pour les mois à venir.

## POUR QUI ?

Pour les personnes qui viennent de prendre leurs fonctions de manager. Pour les managers en poste qui ont appris sur le tas, n'ont pas bénéficié d'une formation complète sur le sujet et ont besoin de se doter d'outils pratiques pour mieux accomplir leur mission.

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

## DURÉE

4 journées réparties sur plusieurs semaines, avec du travail intersession.

## LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Nous mixerons plusieurs approches pédagogiques :
- Pédagogie interactive, riche en échanges, en personne ou par visio-conférence
  - Votre profil de personnalité en tant que manager (MBTI ou DISC)
  - Travaux à partir des situations que vous apportez ou mises en situations

- Apports théoriques
- Exercices ludiques et créatifs
- Vidéos, articles
- Quiz
- 1 ou 2 temps de coaching individuel, en fonction de vos besoins spécifiques
- Travaux intersessions et suivi de ces derniers.

## PROGRAMME

- Mieux se connaître et mieux connaître son équipe pour augmenter l'efficacité collective. Développer l'intelligence émotionnelle pour une communication plus impactante et fidéliser les personnes.
- Porter le sens, donner le cap en impliquant l'ensemble des collaborateurs, motiver de manière durable, bref, devenir un leader agile et motivant
- Développer la performance grâce à un pilotage de l'activité, un suivi efficace des objectifs ; déléguer de manière adaptée ; prendre des décisions et embarquer son collectif.
- Collaborer et développer un esprit gagnant-gagnant ; permettre à chacun de donner le meilleur de lui-même/elle-même ; apaiser les tensions et dépasser certains désaccords ; favoriser la créativité de ses collaborateurs grâce à divers outils stimulants.
- La force de la préparation avant de prendre son envol : élaborer sa vision, rédiger sa feuille de route, anticiper et s'entraîner.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 4 semaines



Possible à distance

**TARIF EN INTER**  
2000 € HT

**TARIF EN INTRA**  
Sur devis

## EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation à chaud, remplie par le bénéficiaire  
Questionnaire et entretien d'évaluation à froid

## 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**

## FORMATEUR



**Virginie SUZOR**  
Consultante Internationale en management et cohésions d'équipe  
certifiée Méthode DISC  
20 ans d'expérience

## 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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# BRISER SES CROYANCES LIMITANTES ET GAGNER EN CONFIANCE EN SOI



## OBJECTIFS

Identifier et comprendre les croyances limitantes qui vous empêchent d'atteindre vos objectifs.

Grâce aux principes de la méthode Dale Carnegie, développez votre confiance et votre leadership.

Découvrir la puissance de la demande pour obtenir ce que vous voulez.

Utiliser la banque de fierté pour renforcer votre estime de soi.

Comprendre la spirale positive du succès pour atteindre vos objectifs.

## POUR QUI ?

Toute personne qui souhaite gagner en confiance et en qualité de contact avec les autres.

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

## DURÉE

1 journée de 7 heures

## EVALUATION DE LA FORMATION

Un questionnaire sera remis aux participants à la fin de la formation pour évaluer la qualité de la formation et la satisfaction des participants.

Un bilan individuel sera proposé à chaque participant pour l'aider à mettre en place les actions concrètes pour poursuivre sa progression.

## LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Exposés théoriques avec des exemples concrets.

Exercices individuels et en groupe pour appliquer les concepts et méthodes.

Mise en pratique à travers des mises en situation et jeux de rôle.

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



### Sébastien MARGUIN

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

04 86 80 41 99

[contact@gest-com.fr](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://www.gest-com.fr)

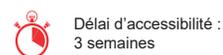
# PROGRAMME

## Matinée

- Introduction à la formation et présentation des objectifs.
- Identification des croyances limitantes : comment elles se manifestent et comment elles nous limitent.
- Exercice pratique avec un outil pour briser ses croyances limitantes.
- La méthode Dale Carnegie pour développer la confiance en soi : les bonnes pratiques pour gagner en qualité de contact.

## Après-midi

- Découvrir la puissance de la demande : comment formuler une demande efficace.
- Exercice pratique « osez demander ».
- Utiliser la banque de fierté pour renforcer son estime de soi : identifier ses réussites et ses forces.
- La spirale positive du succès : comment atteindre ses objectifs en créant une dynamique positive.



**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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.



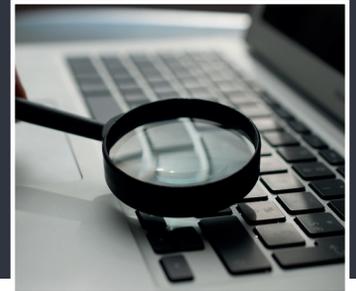
Marketing

FICHES DE FORMATION  
**MARKETING, STRATÉGIE  
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 FONDAMENTAUX 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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 clefs 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 fait 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 EFFICACE SE DÉROULE SOUS FORME D'UN ATELIER PRATIQUE ET PERMET DE TRAVAILLER SUR SES PROPRES CAMPAGNES D'E-MAILING RESPONSIVE.



## 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.

# 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

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



### Sébastien MARGUIN

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

04 86 80 41 99

[contact@gest-com.fr](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# DÉFINIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE

CONSTRUIRE UN PLAN D'ACTION 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 :

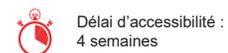
- Exercice : construire son plan d'action.

## Déployer le plan d'action commercial

- Formaliser le plan d'action commercial
- 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



**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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# DEVENIR FREE-LANCE ET RÉUSSIR À DÉVELOPPER SON BUSINESS

CETTE FORMATION PROPOSE DE DEVENIR FREE-LANCE ET DE DÉVELOPPER SON BUSINESS EN TRAVAILLANT SUR SON OFFRE, EN IDENTIFIANT DES PARTENAIRES STRATÉGIQUES, EN OBTENANT LA BONNE POSTURE POUR VENDRE ET EN TRAVAILLANT SA JAUGE DE CRÉDIBILITÉ. ELLE ENCOURAGE LES PARTICIPANTS À IDENTIFIER LEURS COMPÉTENCES UNIQUES, À PERFECTIONNER CES COMPÉTENCES, À CRÉER UN PORTFOLIO ET UN SITE WEB POUR PRÉSENTER LEUR OFFRE DE SERVICES, À ÉTABLIR DES RELATIONS PROFESSIONNELLES SOLIDES EN UTILISANT DES TECHNIQUES DE RÉSEAUTAGE, À ÉTABLIR UNE RELATION DE CONFIANCE AVEC LES CLIENTS, À OBTENIR DES CERTIFICATIONS PERTINENTES, À PARTICIPER À DES ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS ET À DEMANDER DES RÉFÉRENCES ET DES TÉMOIGNAGES DE CLIENTS SATISFAITS.



## OBJECTIFS

Acquérir les 4 leviers fondamentaux pour lancer sa propre activité.

Être en mesure de rapidement dégager les revenus pour vivre de son activité.

## POUR QUI ?

Toute personne qui souhaite lancer sa propre activité

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

## DURÉE

1 journée de 7 heures

## LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Exposés de méthodes et outils pédagogiques.

Partage d'expérience / cas concrets

Mise en situation

Mise en relation avec un réseau professionnel

Formation réalisée par un entrepreneur ayant lancé sa propre activité avec succès depuis plus de 11 ans

# PROGRAMME

### Travailler son offre : avoir des compétences rares et utiles

- Identifier les compétences qui vous rendent unique et qui répondent aux besoins de votre cible de clients
- Se perfectionner dans ces compétences en suivant des formations ou en travaillant sur des projets personnels
- Établir un portfolio de travaux réalisés pour montrer vos compétences
- Créer un site web ou une plateforme en ligne pour présenter votre offre de services

### Identifier des partenaires stratégiques et savoir réseauter

- Établir une liste de partenaires potentiels qui pourraient vous aider à développer votre business
- Identifier les événements et les réseaux professionnels pertinents pour rencontrer ces partenaires
- Apprendre à créer des relations professionnelles solides en utilisant des techniques de réseautage telles que l'échange de cartes de visite, le partage de ressources et la participation à des événements professionnels

### Obtenir la bonne posture pour vendre

- Apprendre à établir une relation de confiance avec vos clients potentiels
- Comprendre les besoins et les préoccupations de vos clients et leur présenter une offre de services adaptée
- Savoir négocier des contrats et établir des tarifs justes pour vos services
- Développer une approche de vente proactive et persuasive

### Travailler sa jauge de crédibilité

- Établir une présence en ligne solide en utilisant des plateformes professionnelles telles que LinkedIn et en mettant à jour régulièrement votre site web
- Obtenir des certifications et des diplômes pertinents pour votre domaine d'expertise
- Participer à des conférences et des événements professionnels pour montrer votre expertise et votre engagement dans votre domaine
- Demander des références et des témoignages de clients satisfaits pour renforcer votre crédibilité auprès de nouveaux clients potentiels



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 4 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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# METTRE EN PLACE SON TUNNEL DE VENTE AUTOMATISÉ

CE PROGRAMME DE FORMATION CONFORME AUX NORMES QUALIOPI, SE CONCENTRE SUR LE DÉVELOPPEMENT ET L'AUTOMATISATION DE TUNNELS DE VENTE EFFICACES EN UTILISANT LINKEDIN ET WAALAXY. IL COUVRE LES FONDAMENTAUX DU MARKETING DIGITAL, LES STRATÉGIES SUR LINKEDIN, L'UTILISATION DE WAALAXY POUR L'AUTOMATISATION, ET LA CONSTRUCTION PRATIQUE DE TUNNELS DE VENTE. DESTINÉ AUX PROFESSIONNELS DU MARKETING ET COMMERCIAUX, CE COURS OFFRE DES COMPÉTENCES CLÉS EN VENTE ET MARKETING DIGITAL AVEC UNE APPROCHE INTERACTIVE ET PRATIQUE.



## OBJECTIFS

Acquérir des compétences pratiques pour développer et automatiser un tunnel de vente efficace en utilisant LinkedIn et Waalaxy.

## POUR QUI ?

Professionnels du marketing, commerciaux, entrepreneurs, et toute personne intéressée par le marketing digital et la vente.

## PRÉ-REQUIS

Avoir un compte LinkedIn actif.

## DURÉE

7h

## LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Cours interactifs, études de cas, travaux pratiques, et feedback en continu.

## CERTIFICATION

Attestation de compétences en accord avec les standards QUALIOPI.

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



### Sébastien MARGUIN

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

04 86 80 41 99

[contact@gest-com.fr](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://www.gest-com.fr)

# PROGRAMME

- Introduction au Marketing Digital et aux Tunnels de Vente
- Principes fondamentaux du marketing digital.
- Comprendre les tunnels de vente - Définitions et importance.
- LinkedIn pour le Marketing et la Vente
- Exploration de LinkedIn - Fonctionnalités clés pour les professionnels.
- Stratégies de contenu et d'engagement sur LinkedIn.
- Automatisation avec Waalaxy
- Introduction à Waalaxy - Avantages et fonctionnalités.
- Création de campagnes automatisées et ciblées avec Waalaxy.
- Construction et Optimisation d'un Tunnel de Vente
- Élaboration d'un tunnel de vente - Étapes et stratégies.
- Intégration de LinkedIn et Waalaxy dans le tunnel de vente.
- Mise en Pratique et Retour d'Expérience
- Atelier pratique - Construire son propre tunnel de vente.
- Analyse de cas réels, discussion et feedback.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 4 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 fait 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

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 situation 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).

## 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

## 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 multicanale.

- 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

## 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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# OBTENIR LA BONNE POSTURE COMMERCIALE

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 serviteur  
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 serviteur
- 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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait 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

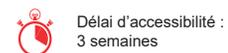
Grille d'évaluation des compétences

## 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



**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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait 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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait 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 SECONDES 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 fait 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

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



### **Sébastien MARGUIN**

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

04 86 80 41 99

[contact@gest-com.fr](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://www.gest-com.fr)

# 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

## 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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# MAÎTRISER LA RELANCE

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

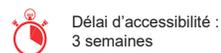
Une grille d'évaluation remplie par le formateur ainsi qu'une attestation de fin de formation.  
Questionnaire de satisfaction afin de recueillir les avis des participants sur le déroulement de la formation.

## 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



**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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

## TRAÏTER LES OBJECTIONS CLIENT

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 rôles



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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# NÉGOCIER ET DÉFENDRE SES MARGES

**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 rôle / 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.

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



### Sébastien MARGUIN

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

04 86 80 41 99

[contact@gest-com.fr](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://www.gest-com.fr)

# 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 forces et comment les infléchir ?
- Étude de cas difficiles.



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

**TARIF EN INTER**  
500 € HT

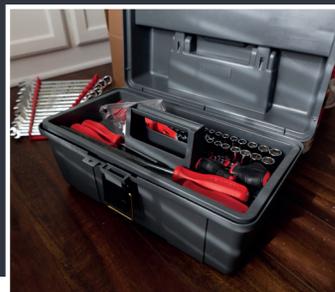
**TARIF EN INTRA**  
Sur devis

## 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 fait 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 COMMERCE. 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'entreprises, 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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.



## OBJECTIFS

Comprendre les principes fondamentaux de la prise de parole en public

Apprendre à structurer un discours efficace

Maîtriser les techniques de communication verbale et non verbale

Gérer le stress et les émotions lors de la prise de parole en public

Acquérir des compétences pratiques en matière de présentation

## POUR QUI ?

Toute personne qui souhaite gagner en aisance lors d'un discours en public

Toute personne qui a des freins pour s'exprimer en public

## PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

## DURÉE

1 journée de 7 heures

## EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur.

## LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Exposés de méthodes et outils pédagogiques.

Partage d'expérience / cas concrets

Mise en situation ( avec video).

## 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

### Matinée : Accueil et présentation des objectifs de la formation

9h30 – 10h30 : Les principes fondamentaux de la prise de parole en public

- L'importance de la préparation
- Les techniques pour captiver son auditoire
- Les éléments clés d'un discours réussi

Structurer son discours efficacement

- Les différents types de discours et leur structure
- La construction d'un argumentaire solide
- Les techniques pour conclure avec impact

### Après-midi

Communication verbale et non verbale

- Les techniques de respiration et de modulation de la voix
- L'utilisation du langage corporel pour renforcer son message
- Les erreurs à éviter lors de la prise de parole en public

Gestion du stress et des émotions

- Les méthodes pour se détendre et se préparer mentalement
- La gestion des émotions négatives (peur, stress, anxiété)
- Les astuces pour rester concentré pendant la présentation

### 16h00 – 17h00 : Exercices pratiques

- Préparation et présentation de discours en petits groupes
- Feedback et évaluation par les formateurs et les participants
- Réflexion sur les points à améliorer pour devenir un meilleur orateur

### 17h00 – 17h30 : Bilan de la journée et remise des attestations de formation

#### Exercices pratiques :

- Exercices de respiration et de détente
- Exercices de communication verbale et non verbale en situation de prise de parole en public
- Préparation et présentation de discours en petits groupes

Les exercices pratiques permettront aux participants de mettre en pratique les connaissances acquises lors des sessions théoriques. Ils pourront ainsi s'exercer à structurer leur discours, à communiquer efficacement, à gérer leur stress et leurs émotions, et à recevoir des feedbacks constructifs de la part des formateurs et des autres participants



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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# FICHES DE FORMATION

# OUTILS DIGITAUX

---

Bureautique

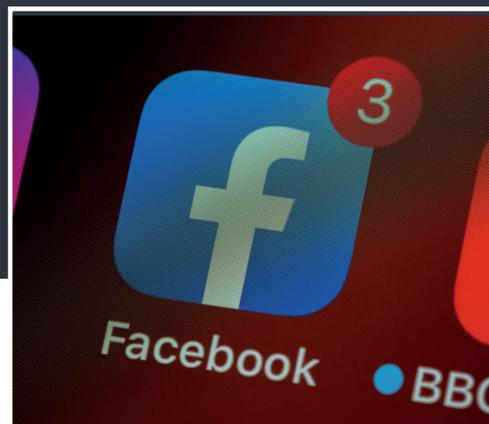


Web



## FORMATION FACEBOOK

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.

### RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



#### Sébastien MARGUIN

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

04 86 80 41 99

[contact@gest-com.fr](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://www.gest-com.fr)

## PROGRAMME

- Connaître la différence entre : Profil / Page / Groupe
- Savoir créer une page
- Savoir rédiger un poste
- Comment bâtir un calendrier éditorial
- Savoir utiliser les outils de Facebook de publication, les statistiques
- 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

### 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 fait 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

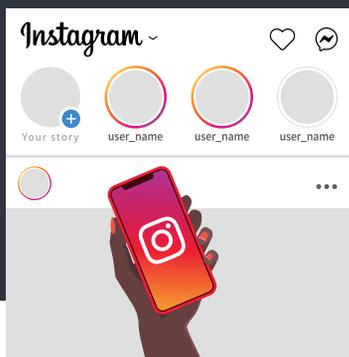
Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

[contact@gest-com.fr](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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



## OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les fondamentaux du marketing digital appliqués à Instagram.
- Paramétrer un profil Instagram attractif et visible.
- Élaborer une stratégie de communication efficace sur Instagram.
- Maîtriser les fonctionnalités avancées d'Instagram.
- Développer et engager une communauté sur Instagram.

## POUR QUI ?

- Entrepreneurs et petites entreprises souhaitant développer leur visibilité sur Instagram.
- Professionnels du marketing et de la communication.
- Créateurs de contenu et influenceurs débutants.

## PRÉ-REQUIS

- Avoir une connaissance de base des réseaux sociaux.
- Posséder un smartphone ou un ordinateur avec accès internet.

## DURÉE

7h

## LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Présentations interactives.
- Démonstrations pratiques.
- Ateliers collaboratifs.
- Étude de cas réels.
- Feedback personnalisé.

## CERTIFICATION

- Attestation de fin de formation mentionnant les compétences acquises.
- Feedback individualisé pour chaque participant.

## MOYENS TECHNIQUES

- Ordinateur et projecteur pour les présentations.
- Accès à internet pour les démonstrations en direct.
- Smartphones pour les ateliers pratiques.
- Logiciels et outils d'analyse des performances Instagram.

## 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

### Module 1 : Comprendre les fondamentaux du marketing digital (1 heure)

#### Contenu :

- Introduction au marketing digital.
- Identification du public cible et construction de la ligne éditoriale.
- Analyse des concurrents sur Instagram.
- Recherche de sources d'inspiration.

#### Exercices d'applications :

- Définir le public cible de son projet Instagram.
- Réaliser une analyse concurrentielle et identifier 5 comptes inspirants.

### Module 2 : Bien démarrer sur Instagram (1 heure)

#### Contenu :

- Création et paramétrage d'un compte Instagram.
- Choix d'un identifiant et d'une photo de profil.
- Rédaction d'une biographie et choix du lien cliquable.

#### Exercices d'applications :

- Créer ou optimiser son compte Instagram (personnel, professionnel ou créateur)
- Rédiger une biographie percutante et choisir une photo de profil attractive.

### Module 3 : Définir sa stratégie de communication (1.5 heures)

#### Contenu :

- Les différents formats de contenu sur Instagram.
- Élaboration de la ligne éditoriale.
- Planification des publications avec un calendrier éditorial.
- Création d'une identité visuelle pour un feed harmonieux.

#### Exercices d'applications :

- Créer un calendrier éditorial pour un mois.
- Concevoir un ensemble de posts cohérent avec une identité visuelle définie.

### Module 4 : Maîtriser toutes les fonctionnalités d'Instagram (1.5 heures)

#### Contenu :

- Les différentes fonctionnalités d'Instagram.
- Utilisation des hashtags.
- Création de stories, posts, carrousels, guides, reels, IGTV et lives.
- Utilisation d'Instashopping

#### Exercices d'applications :

- Créer une story, un post carrousel et un reel.
- Planifier un live.

### Module 5 : Développer sa communauté (2 heures)

#### Contenu :

- Rédaction de posts engageants.
- Stratégies d'acquisition de communauté via les hashtags.
- Outils de programmation de contenus.
- Analyse des performances et optimisation de la stratégie.

#### Exercices d'applications : à distance

- Rédiger et programmer une série de post pour une semaine.
- Analyser les performances de son compte et proposer des améliorations.



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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# SAVOIR ANIMER SES RÉSEAUX SOCIAUX

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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# CRÉER SON SITE INTERNET AVEC DES LOGICIELS GRATUITS

## 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

# 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 »

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

### 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

#### 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

### 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



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

# SAVOIR RÉFÉRENCER SON SITE INTERNET

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.

# 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

## RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



### Sébastien MARGUIN

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

04 86 80 41 99

[contact@gest-com.fr](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://www.gest-com.fr)

# FAIRE DE LA PUBLICITÉ SUR INTERNET AVEC GOOGLE ADS

## 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.

### EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation des compétences remplie par le formateur

### 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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 landings pages et les optimiser.
- Paramétrer le tracking statistique avec Google Analytics.

### Optimiser la performance de la campagne Adwords

- Créer des tableaux de bords de suivi.
- 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

# 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, webmaster, 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.

## EVALUATION DE LA FORMATION

Grille d'évaluation des compétences remplie par le formateur

## 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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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

# PRÉVENTION CONTRE LA CYBER CRIMINALITÉ

## 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

### RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



**Sébastien MARGUIN**  
Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience  
04 86 80 41 99  
[contact@gest-com.fr](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://www.gest-com.fr)

## 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

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

## 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

### 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

# EXCEL PERFECTIONNEMENT

## 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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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

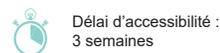
- Lier des cellules dans un classeur.
- Gérer des connexions entre classeurs.
- Consolider les tableaux d'un classeur ou des données issues de plusieurs classeurs.

#### 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.



# 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 processus de gestion de l'entreprise afin d'améliorer la rentabilité et la performance.

Suivre le processus 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.

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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# GESTION DE LA RELATION CLIENT VIA LE LOGICIEL CRM PIPEDRIVE

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 logiciel 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](mailto:contact@gest-com.fr) / [www.gest-com.fr](http://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 fait 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.

### 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 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.

### Les outils de mesure de la performance

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



Formation accessible



Délai d'accessibilité :  
3 semaines



Possible à distance

# OPTIMISATION DES PROCESS DE GESTION DE L'ENTREPRISE VIA LE LOGICIEL EVOLIZ

EVOLIZ 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 EVOLIZ.

evoliz

## 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 Evoliz 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'émargement.  
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 Evoliz 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 fait l'objet d'une évaluation détaillée par les participants.

# PHOTOSHOP INITIATION

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

# 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 détournage

- 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

# PHOTOSHOP PERFECTIONNEMENT

DEVENEZ UN EXPERT DE CE LOGICIEL DE RÉFÉRENCE

## 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

# 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.
- Réglage des filtres.
- Les différents 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

# AVIS CLIENTS

**C** Céline Moreau  
1 avis

★★★★★ il y a 3 mois

Grâce à son coaching judicieux et éclairé, Sébastien me permet de lancer avec assurance mon activité professionnelle d'autoentrepreneur. Il me propose des "passages à l'action" efficaces, en tenant compte des spécificités de mon entreprise et de ma personnalité. Son accompagnement est humain, personnel, respectueux, et toujours avec humour !  
Je recommande vivement !!

**M** Magali Le Houezec  
11 avis

★★★★★ il y a un mois

J'ai eu recours à Sébastien pour ma boutique à Ferney-Voltaire et je le recommande vivement. A l'écoute, très pro, il donne des conseils pratiques et stratégiques qui augmentent la rentabilité et la visibilité de notre business.

**A** Agathe PASCAL  
5 avis

★★★★★ il y a 4 mois

Formateur compétent qui s'adapte aux problématiques de ses clients. Avec une approche pragmatique, Sébastien m'a accompagnée sur le terrain et m'a permis de rentrer plein de rendez-vous clients. Je recommande chaudement !

**D** Daniel Gillet  
4 avis

★★★★★ il y a 5 mois

Sébastien m'a permis de développer mon entreprise de Photographe et Vidéaste, par une formation concrète sur la vente. Il m'a insufflé une nouvelle dynamique qui m'a permis de développer une nouvelle clientèle. Le résultat s'est traduit rapidement par une augmentation de mon CA.

**g** gaetane caringi  
1 avis

★★★★★ il y a un mois

Sébastien a une analyse pointilleuse des éléments qui permettront à votre entreprise de se développer plus vite et durablement. Il est pragmatique et propose des solutions adaptées à vos besoins et capacités

**G** Géraldine ANTOINAT  
1 avis

★★★★★ il y a 4 mois

Sébastien dépoussière les missions commerciales en mettant l'humain au coeur de son accompagnement. Il vous fera aimer la relation client et vous aidera très concrètement à développer votre activité. Testez l'une de ses nombreuses formations, vous y reviendrez très probablement !!

# CERTIFICAT B00429



atteste que

**GEST'COM**

Numéro de Déclaration d'Activité : 82010144901

Adresse : 3 boulevard John Kennedy 01000 Bourg-en-bresse France

est certifié



pour réaliser des actions concourant au développement des compétences  
dans les catégories :  
Les actions de formation

## Programme de certification

Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019, Décret n° 2019-565 du 6 juin 2019, Arrêté du 6 juin 2019 relatif aux modalités d'audit associées au référentiel national, Guide de lecture du référentiel national qualité publié sur le site du Ministère du Travail dans sa version en vigueur, Programme de certification Qualiopi des OPAC de ICPF dans sa version en vigueur.

**Validité : du 09/09/2020 au 08/09/2024 - Première émission : 09/09/2020**

Vérifiable sur [www.certif-icpf.org](http://www.certif-icpf.org)



Accréditation  
N° 5-0616

Portée disponible sur  
[www.cofrac.fr](http://www.cofrac.fr)

François GALINOU  
Président

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'F. Galinou'.

ICPF - 45, Boulevard Richard Wallace - 92800 Puteaux France

# Mes Notes

# Mes Notes

# Mes Notes

# 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'État.

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)



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :

**Action de formation**

---

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

 04 86 80 41 99

 [contact@gest-com.fr](mailto:contact@gest-com.fr)

 [www.gest-com.fr](http://www.gest-com.fr)

**GEST**  **COM**  
*FORMER · ACCOMPAGNER · STRUCTURER*

