

Programme de formation

Formation

- **Intitulé de la formation** : Optimiser la prospection et la communication commerciale
- **Public visé et prérequis** : Cette formation s'adresse aux auto-entrepreneurs et professionnels souhaitant améliorer leur prospection et communication.
- **Durée et effectifs** : 7h30 heures de formation. 12 stagiaires maximum par session.
- **Formatrice** : Nathalie Parmantier

Objectifs

Cette formation permet aux participants d'identifier les points forts de leurs produits ou services, d'analyser leur positionnement face à la concurrence, d'associer les canaux de communication adaptés à leur clientèle cible, et de mettre en œuvre des outils d'analyse pour mesurer l'efficacité de leurs actions de communication. Les participants apprendront également à identifier les étapes de la vente, à construire des objectifs de vente SMART, et à utiliser des méthodes pour contacter, comprendre et convaincre leurs clients.

Qualification des intervenants

Les intervenants sont des spécialistes de la formation pour adultes, avec une expertise approfondie du régime de la micro-entreprise. Ils possèdent une expérience en communication commerciale et en stratégie de vente, ainsi qu'un savoir-faire dans l'accompagnement des entrepreneurs.

Moyens pédagogiques et techniques

Afin de permettre et favoriser l'acquisition des compétences la formation se compose d'une alternance d'apports pédagogiques et théoriques : exposé théorique, discussion dirigée, débats, étude de cas, travaux de groupe, analyse des retours des participants, et mise en situation.

Les éléments matériels de la formation :

- Livret de formation ;
- Supports visuels ;
- Ordinateur/tablette avec accès à Internet (pour visionnage et exercices collaboratifs).

Pour les formations en distanciel, l'outil utilisé est Clickmeeting. Il permet l'interactivité et les échanges avec le formateur et les apprenants du groupe. Il est possible d'organiser un test technique afin d'être familiarisé avec l'outil avant la formation.

Objectifs pédagogiques

- **Identifier** les points forts de ses produits ou services afin d'ajuster la stratégie de communication
- **Analyser** son positionnement face à la concurrence
- **Associer** les canaux de communication adaptés à la clientèle cible identifiée
- **Evaluer** les investissements liés à l'utilisation de chaque canal
- **Mettre en œuvre** des outils d'analyse pour mesurer l'efficacité des actions de communication
- **Identifier** les 7 étapes de la vente
- **Construire** ses objectifs de vente (SMART)
- **Mettre en œuvre** la méthode SONCASE pour répertorier les avantages de ses produits ou services.
- **Mettre en pratique** les outils adaptés pour contacter, comprendre et convaincre son client (QAP, 3V, CAP, reformulation)

Programme

Module 1 : Définir sa stratégie de communication

Expliciter mon activité

- Comprendre la raison d'être de son activité
- Présenter son activité
- Créer son identité visuelle

Analyser les avantages d'une stratégie de communication

- Connaître les différents types de communication
- Expliquer la stratégie de communication

Identifier les étapes de la stratégie de communication

- Analyser ses forces et faiblesses et celles de son environnement
- Identifier les contraintes à lever grâce à sa communication
- Définir ses objectifs et cibles de communication
- Exprimer ses messages de communication
- Distinguer les moyens de communication
- Utiliser les réseaux sociaux
- Organiser la programmation de sa communication
- Évaluer l'efficacité de sa communication

Module 2 : Transformer la stratégie de communication en ventes

Identifier les 7 étapes de la vente

- Nommer les 7 étapes de la vente

Construire ses objectifs de vente (SMART)

- Construire sa visite
- Anticiper sa visite
- Préparer ses outils de vente

Mettre en oeuvre la méthode SONCASE pour répertorier les avantages de ses produits ou services

- Connaître son client
- Découvrir les besoins de son client

Mettre en oeuvre les outils adaptés pour contacter son client

- Contacter son client
- Connaître les 3V en communication
- Utiliser la méthode QAP

Utiliser les méthodes appropriées pour comprendre et convaincre son client

- Comprendre les attentes de son client
- Différencier besoin et motivation
- Questionner efficacement son client
- Convaincre son client
- Présenter et argumenter son offre

Organiser la conclusion et la consolidation de sa vente

- Utiliser les techniques pour conclure sa vente
- Garantir la bonne exécution et le succès de sa vente

Modalités d'évaluation des acquis

Le niveau global d'acquisition des compétences visées par la formation est déterminé à partir du score obtenu aux évaluations prévues à l'issue des séquences et/ou du module, selon le barème suivant :

- **75 % à 100 % – Acquis** : les compétences visées sont maîtrisées au niveau attendu en fin de formation.
- **50 % à 74 % – En cours d'acquisition** : les compétences sont partiellement maîtrisées et nécessitent encore une consolidation.
- **0 % à 49 % – Non acquis** : le niveau de maîtrise attendu n'est pas atteint ; des actions de consolidation sont nécessaires.

Chaque objectif pédagogique est évalué au moyen de deux questions au format questionnaire à choix multiples (QCM), chacune notée sur 1 point.

À la fin de la formation, un certificat de réalisation comprenant les résultats de l'évaluation des acquis est remis à chaque apprenant.

Sanction visée

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables d'identifier leur clientèle cible, de sélectionner les canaux de communication adaptés et d'évaluer leurs coûts. Ils sauront également analyser leur positionnement face à la concurrence, mesurer l'efficacité de leurs actions et valoriser leurs atouts pour optimiser leur stratégie commerciale.

Matériel nécessaire pour suivre la formation

Cette formation dans le cas où elle est proposée en visio, nécessite un ordinateur équipé d'une webcam et d'un micro, avec une bonne connexion internet.

Merci de veiller également à ce que votre navigateur internet (chrome, mozilla, edge...) soit à jour. Il est conseillé de privilégier Chrome.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La Fnae Academy accorde une importance particulière à l'accueil des personnes en situation de handicap en veillant à s'inscrire dans une démarche d'amélioration de l'accessibilité des formations dispensées et en proposant des solutions adaptées à la situation. Quelle que soit la modalité de formation choisie, nous recommandons au participant de signaler, dès son inscription, la nature de son handicap ainsi que ses besoins spécifiques, afin de l'accueillir dans des conditions optimales visant à permettre la compensation du handicap. L'application clickmeeting utilisée pour la visio conférence, s'adapte aux technologies pour faciliter l'accessibilité en ligne.

Les + de la formation

- Livret de formation individualisé.
- Accès à la base documentaire actualisée de la FNAE.
- Accès à des services dédiés aux auto-entrepreneurs et entrepreneurs.

Contacts

Assistante administrative formation et référente handicap

Aurélie Calvière
aurelie.calviere@fnae.fr
06 72 67 80 93

Référente qualité et pédagogique



Version 2 – Août 2026

Nathalie Parmantier
nathalie.parmantier@fnae.fr
06 28 05 93 51

Tarifs

250,00 €