

# ATELIER MELI MELI

## Méthode CBC:

### Conseil - Business - Communication

Fiche  
Programme

indice 1  
du 24/03/2023

#### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- **Reconnaitre les différents types de consommateurs**
- **Astuces et outils pour prendre de belles photos**
- **Élaborer un plan d'action commerciale**
- **Créer et mettre en œuvre une animation commerciale sur le point de vente**
- **Optimiser l'image en communication**
- **Concevoir des moyens de fidélisation de la clientèle**
- **Savoir communiquer et vendre ses services.**

#### JOUR 1

##### Après-midi

**Auto-évaluation par les stagiaires de leurs points forts et de leurs points faibles**

#### ATELIER n°1 : LES DIFFÉRENTS TYPES DE CONSOMMATEURS

- ✓ Pourquoi connaître son client est-il si important ?
- ✓ Profil client : comment connaître sa clientèle cible ?
- ✓ Créer le profil de votre client idéal
- ✓ Comment recueillir les informations ?

#### JOUR 2

##### Matin

#### ATELIER n°2 : COACHING CONSEIL VENTE

**Transmettre des techniques de communication pour savoir communiquer et vendre ses services.**

- ✓ Les étapes clés de la vente
- ✓ Découvrir les besoins
- ✓ Explorer
- ✓ Reformuler
- ✓ Proposer le produit /ou la prestation
- ✓ Répondre aux objections
- ✓ Personnaliser la proposition
- ✓ Conclure la vente
- ✓ Fidéliser
- ✓ Jeux de rôle, mise en situation.

# ATELIER MELIMELO

## Méthode CBC:

### Conseil -Business-Communication

Fiche  
Programme  
indice 1  
du 24/03/2023

## JOUR 2

### Après -Midi

#### ATELIER n°3 : STRATÉGIE COMMERCIALE

Définir les divers évènements commerciaux

- ✓ Être capable d'analyser son point de vente
- ✓ Comprendre les objectifs et l'outil de stratégie événementielle
- ✓ Optimiser la fidélisation
- ✓ Identifier les outils de fidélisation
- ✓ Échange entre les participants -Mise en pratique d'exercice

## JOUR 3

### Matin

#### ATELIER n °4 : IMAGE -INFOGRAPHIE

- ✓ Les nouveautés de l'outil Canva
- ✓ Optimiser vos publications
- ✓ Faire parler une image
- ✓ Comment trouver de l'inspiration
- ✓ Astuces et outils pour prendre de belles photos
- ✓ Déterminer une ligne éditoriale
- ✓ Optimiser vos publications
  
- ✓ Échange entre les participants -Mise en pratique d'exercice

# ATELIER MELI MELI Méthode CBC: Conseil - Business - Communication

## JOUR 3

### Après-midi

#### ATELIER n°4 : PLAN D'ACTION STRATÉGIE DE COMMUNICATION COMMERCIALE

**Mise en pratique :** Chaque stagiaire devra définir sa stratégie de communication commerciale performante à long terme.

- ✓ Créer et positionner ses événements sur son mode de communication
  - ✓ La vitrine : outil de communication
  - ✓ Le Merchandising : outil de visualisation
  - ✓ La communication dans la vente : définir les actions à entreprendre
  - ✓ Choisir les meilleures stratégies et pratiques à mettre en place
  - ✓ Faciliter l'organisation des équipes et la coordination avec les prestataires
  - ✓ Maîtrise le budget
  - ✓ Reconnaître les stratégies payantes, et celles qui ne fonctionnent pas grâce à la mesure du ROI (retour sur investissement)
  - ✓ Maîtriser sa communication avec un ciblage adéquat
- 
- ✓ Échange entre les participants

# ATELIER MELI MELI Méthode CBC:

## Conseil - Business - Communication



### Public concerné :

Profession libéral, Artisan, commerçant

**Pré-requis :** - Maîtriser les logiciels de bureautiques classiques (traitement de texte et navigateur internet) -

### Effectif maximum :

25 participants

### Durée :

3 jours soit 19 heures

**Tarif :** 675 euros Net de taxe

**Date :** Voir calendrier

### Lieu de formation :

À déterminer

### Modalités d'accès :

à la signature de la convention

Délai d'accès : le temps entre le contact et l'entrée en formation

**Accessibilité aux personnes atteintes d'un handicap :** Nous consulter

### Méthodes

#### et moyens pédagogiques :

Pédagogie expositive et démonstrative :

Cours et expérience du formateur

Tutoriel technique

Accès à une communauté

#### Outils pédagogiques :

Fiches pédagogiques et techniques.

#### Modalités d'évaluation :

Ateliers pratiques, mises en situation.

QUIZ d'évaluation pour mesurer

l'atteinte des objectifs

Évaluation à chaud par questionnaire de satisfaction

Évaluation à froid 1 mois après la formation

Remise d'une attestation de stage

### LES + DE LA FORMATION :

- ✓ L'accompagnement post-formation
- ✓ Notre centre de formation s'engage à suivre et à conseiller de façon régulière et personnalisée chacun des stagiaires si besoin
- ✓ Accès aux espace e-Learning (pendant et après la formation), méthodes de travail
- ✓ Accès à une communauté Facebook groupe privé entre stagiaires et formateur pour trouver de l'entraide et de la motivation

### ENCADREMENT :

Graziella Debousse-

Responsable pédagogique et formatrice en coiffure & Conseil

Formateur : Debousse Graziella - Yasmina Kkhodja-

Moulin Chloé - -Contact : 06 74 15 43 56

Mail: [contact@ifgd.fr](mailto:contact@ifgd.fr)

#### IFGD

11 chemin de Beaulieu

26200 MONTELIMAR

Tél : 06 74 15 43 56

Mail : [contact@ifgd.fr](mailto:contact@ifgd.fr)

[www.formation-relooking-gd.com](http://www.formation-relooking-gd.com)

Numéro de SIRET : 383 305 786 00048 - APE 8559A

Numéro de déclaration d'activité : 82 07 00866 07  
(Cet enregistrement ne vaut pas agrément)