

catalogue 2025

des **formations**
100% à distance

L'e-campus
à dimension
humaine

Contact :

04 94 21 36 42

 **E-FORMA
CAMPUS**

SURMONTER LES OBJECTIONS

Cette formation dynamique "Surmonter les objections" vise à renforcer vos compétences en communication, à anticiper et traiter efficacement les objections clients, ainsi qu'à conclure avec succès vos ventes en identifiant les signaux d'achat. **Un programme essentiel pour maximiser votre impact commercial.**

**Pack GRC :
200€ TTC**

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les techniques pour anticiper et surmonter les objections clients.
- Développer des compétences en communication pour renforcer la crédibilité.
- Acquérir des outils pour traiter efficacement les réclamations des clients.
- Savoir conclure une vente en identifiant les signaux d'achat.



Niveau Initiation



Tous publics



**Inclus dans le
Pack Marketing (6h45)**



Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques

Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

- Aperçu du cours
- Renforcer sa crédibilité
- Connaître la concurrence
- Acquérir des compétences essentielles en communication
- Développer des compétences en observation
- Connaître les réclamations des clients
- Surmonter les objections
- Traiter les objections
- Répondre aux problèmes de prix
- Comment le travail d'équipe peut-il vous aider
- Comment reconnaître les signaux d'achat
- Conclure la vente

 **E-FORMA
CAMPUS**

contact@eformacampus.fr

04 94 21 36 42

06 01 86 73 29

VENTE ET RELATION CLIENT

Découvrez les techniques essentielles de vente et de relation client.

De l'introduction à la conclusion, cette formation offre un parcours complet pour optimiser vos performances commerciales et développer des relations clients durables.

**Pack GRC :
200€ TTC**

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser l'introduction, la communication, et la présentation de l'offre.
- Savoir traiter les objections et conclure efficacement.
- Développer une meilleure connaissance de soi et de son client
- Mener une négociation commerciale réussie.
- Améliorer la qualité de l'accueil téléphonique et conclure de manière positive.



Niveau Initiation



Tous publics



**Inclus dans le
Pack Marketing (6h45)**



Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques

Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

- Introduction technique de vente
- La première impression
- La communication est une arme
- Présenter son offre
- Traiter les objections
- La conclusion - le jugement affectif
- Se connaître soi et son client
- Communication
- Introduction négociation commerciale
- L'art de négocier
- Se préparer
- Conduire la négociation
- Traiter l'objection
- Conclure
- Accueil au tel
- Conclusion générale

**E-FORMA
CAMPUS**

contact@eformacampus.fr

04 94 21 36 42

06 01 86 73 29

FORMER UN CALL CENTER

Le marketing par courriel, aussi appelé Emailing, existera toujours. Il est essentiel pour les spécialistes du marketing, ainsi que les gérant de petites entreprises, les coachs, les consultants... Dans ce cours, vous apprendrez l'essentiel de la planification, de la création, et de la réalisation de campagnes de marketing par courriel réussies.

**Pack GRC :
200€ TTC**

Objectifs pédagogiques

- Entrer en contact avec un plus grand nombre de contacts et prospects
- Accroître l'influence et la portée d'une entreprise
- Analyser les différentes applications du marketing par courriel
- Sélectionner une stratégie de campagne
- Appliquer une stratégie définie
- Suivre et analyser les résultats d'une campagne d'emailing.



Niveau Initiation



Tous publics



**Inclus dans le
Pack Marketing (6h45)**



Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques

Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

- Cibler votre marché
- Le tableau de bord des clients éventuels
- Fixer des objectifs
- Réseautage
- Parler en public
- Salons professionnels
- Regagner des comptes perdus
- Réchauffer le démarchage
- La règle 80/20
- Ce n'est pas seulement un jeu de chiffres
- Aller au-delà des attentes

**E-FORMA
CAMPUS**

contact@eformacampus.fr

04 94 21 36 42

06 01 86 73 29

L'e-campus
à dimension
humaine

