DES FORMATIONS INDISPENSABLES POUR ACCROÎTRE VOS VENTES ET VOS INTERACTIONS AVEC VOTRE CLIENTÈLE!

Des ateliers pratiques, interactifs, en petit groupe pour un apprentissage optimal et ce, à des prix imbattables : à 25 % du coût du marché!

Pour s'inscrire : contactez Rues principales au 450 583-5791 ou par courriel : info@ruesprincipalesvercheres.ca

FORMATION TECHNIQUES DE VENTE PARTIE 1 ET 2 – formatrice : Céline Pilote

Inclus 2 heures de suivi individuel en entreprise si vous suivez les 2 parties

Qu'est-ce que la vente?	Toujours prêt à parler de notre entreprise	Pitch d'ascenseur ou pitch de vente
Caractéristiques et qualités d'un bon vendeur	Opportunités de ventes additionnelles « upselling »	USP (Unique selling proposition ou proposition de valeur unique)
Qualités humaines et relationnelles	Suivi des soumissions	La carte d'affaires
Comment mener une rencontre client performante	Sonder la clientèle	Réseautage
L'objection	Bien connaitre la compétition	Gestion du temps
Prospection et classification des prospects	Augmenter sa visibilité	CRM
Qualification des clients	L'effet WOW	Survol de Linkedin
Les cold calls : comment les faire et contrer les objections		

Mardi 11 avril et Mardi 25 avril
ou
Mardi 6 juin et Mardi 20 juin

8 h à midi

Centre multifonctionnel de Contrecoeur

membre : 180 $
non-membre : 225 $

FACEBOOK AFFAIRES – formatrice : Anne-Marie Tremblay, AM Focus Média

Les étudiants doivent déjà avoir une connaissance générale du réseau Facebook. Le but de la formation est de rendre les élèves complétement autonomes sur la plateforme. Ils comprendront les enjeux de marketing liés au réseau social. Ils seront en mesure d'utiliser le réseau pour atteindre leurs objectifs d'affaire et de visibilité.

Comprendre les différences entre Facebook personnel et Facebook affaires	Paramétrages de la page	Comment programmer ses publications
Quels sont les bénéfices pour une entreprise ou une personne	Comment ajouter logo et couverture	Comment créer des diaporamas sur Facebook
Comment créer une page d'affaire à partir de page personnelle	Comment lire et analyser les statistiques	Comment créer les publicités payantes sur Facebook
Comment utiliser Canva.com (outil de création) afin de monter des publications professionnelles		

Mardi 2 mai

18 h 30 à 21 h 30

Verchères
596, Marie-Victorin, 2e étage

membre : 45 $
non-membre : 56 $

RÉDACTION D'UN MANUEL D'EMPLOYÉ PARTIE 1 ET 2 – formatrice : Mélanie Chaussé, Méconseils

Inclus 1 heure de suivi individuel en entreprise si vous suivez les 2 parties

La rédaction d'un manuel d'employé est une tâche laborieuse qui demande réflexion et investissement de temps. Très souvent perçu comme une perte de temps et d'argent par les entrepreneurs, il n'en reste pas moins que **c'est le moyen le plus efficace d'assurer la rentabilité de tout le processus de gestion de personnel, de l'embauche à la rétention.** De plus, la mise en place de règles et procédures permet d'augmenter la qualité de sa marque employeur.

Mardi 16 mai et Mardi 30 mai

Verchères
596, Marie-Victorin, 2e étage

membre : 180 $
non-membre : 225 $