
Programme de Formation

IZIBUSINESS®

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

Cette formation est destinée à un public varié et professionnel, notamment aux gérants, commerciaux, technico-commerciaux, ainsi qu'aux indépendants. Elle s'adresse à toute personne ayant des interactions commerciales avec des prospects ou des clients. Les participants peuvent provenir de divers secteurs d'activité mais doivent avoir un intérêt ou une implication directe dans le domaine commercial.

Les professionnels qui dirigent une entreprise ou qui occupent des missions commerciales ou opérationnelles dans l'environnement 3D seront particulièrement concernés. De plus, cette formation s'adresse également aux individus qui sont en cours de création d'une entreprise 3D, leur permettant ainsi d'acquérir rapidement les compétences nécessaires pour réussir dans leur nouvelle activité.

Objectifs pédagogiques

Les objectifs de cette formation sont variés et visent à professionnaliser l'approche commerciale des participants. L'un des principaux objectifs est de s'adapter aux spécificités sectorielles de l'environnement 3D. Les participants apprendront à maximiser l'efficacité commerciale et opérationnelle de leur entreprise.

Un autre objectif clé est de maîtriser les marchés publics et de renforcer la crédibilité des participants, ce qui leur permettra de fidéliser leur clientèle à long terme.

Enfin, la formation vise à doter les participants de compétences pratiques leur permettant de réussir dans la vente, de gérer efficacement leurs appels d'offres, et de maintenir des relations clients de qualité.

Description

Cette formation technique d'une durée de 2 jours (14 heures) est conçue pour un groupe de 4 à 10 participants, garantissant ainsi une attention personnalisée. Le programme comprend divers modules spécifiquement orientés vers l'environnement commercial 3D.

Les participants aborderont les thématiques suivantes :

- Contexte du secteur 3D
- Comment trouver des clients
- Comment réussir ses ventes
- Les étapes de la vente
- Gestion des appels d'offres
- Comment maîtriser son chiffre
- Gérer sa relation client de A à Z

La formation se déroulera à Lyon, Paris, ou dans d'autres villes sur demande, ainsi qu'en distanciel. Les dates de formation sont flexibles et peuvent être adaptées selon les besoins des participants, ce qui permet une grande accessibilité.

Les méthodes pédagogiques incluent des séances de formation en salle ou en distanciel synchrone,



accompagnées d'exposés théoriques et d'études de cas. Un livret pédagogique sera également mis à disposition des stagiaires pour faciliter l'apprentissage.

La formation est dispensée par des experts du domaine, garantissant un encadrement de qualité.

Un cadencier et des supports visuels comme des paper boards et des films vidéo seront utilisés pour enrichir l'expérience d'apprentissage.



Prérequis

Pour participer à cette formation, il est essentiel d'avoir une certaine expérience ou connaissance dans le domaine commercial, surtout dans le secteur 3D. Les pré-requis incluent la capacité à diriger une entreprise ou à gérer des missions commerciales. Il est également recommandé d'être en cours de création d'une entreprise dans le domaine 3D afin de tirer pleinement parti des connaissances acquises durant cette formation.

Aucune certification préalable n'est requise, mais une familiarité avec les concepts de vente et de gestion de la relation client serait bénéfique pour les participants.



Modalités pédagogiques

Les modalités pédagogiques de cette formation incluent une approche interactive avec un mélange d'exposés théoriques et d'études de cas pratiques. Les séances se dérouleront en présentiel ou en distanciel synchrone, offrant ainsi une flexibilité aux participants.

Les formateurs utiliseront divers supports pédagogiques tels que des livrets, des paper boards, et des vidéos pour rendre les sessions plus dynamiques et engageantes.

La formation mettra également l'accent sur des échanges interactifs, permettant aux participants de poser des questions et de partager leurs expériences, ce qui enrichit l'apprentissage collectif.



Moyens et supports pédagogiques

Les ressources pédagogiques mises à disposition des stagiaires comprennent des livrets pédagogiques qui synthétisent les points clés abordés durant la formation. Ces livrets serviront de références post-formation.

Des supports visuels tels que des paper boards et des films vidéo seront également utilisés pour illustrer les concepts discutés et rendre l'apprentissage plus concret.

En outre, un cadencier sera fourni pour aider les participants à suivre le rythme de la formation et à rester organisés.



Modalités d'évaluation et de suivi

Les modalités d'évaluation des connaissances acquises lors de cette formation incluent des questions orales et écrites, sous forme de QCM, permettant de mesurer la compréhension des participants. Ces évaluations sont conçues pour être accessibles et pertinentes par rapport aux contenus abordés.

Une liste d'émargement des participants sera également tenue pour assurer le suivi et l'engagement des stagiaires tout au long de la formation.



Informations sur l'admission

Les informations d'admission à cette formation requièrent que les candidats s'inscrivent en contactant directement l'organisme de formation via les coordonnées fournies. Il est conseillé de mentionner tout besoin spécifique lors de l'inscription, notamment en ce qui concerne la disponibilité, un handicap éventuel, ou des préférences linguistiques.

Les participants peuvent consulter le site web de l'organisme pour vérifier les dates disponibles et les modalités d'inscription.



Informations sur l'accessibilité

La formation prend en compte les besoins spécifiques des participants, notamment pour les personnes en situation de handicap. Les modalités et supports de formation seront adaptés afin de garantir une accessibilité maximale.

Un référent handicap est disponible pour répondre aux questions et adapter le contenu de la formation selon les besoins individuels des participants.

Les participants sont encouragés à communiquer tout besoin spécifique lors de leur inscription, permettant ainsi à l'organisme de formation de préparer des aménagements nécessaires pour une inclusion réussie.