



PROGRAMME DE FORMATION MARKETING, VENTE & COMMUNICATION

ATTIRER LES BONS PROSPECTS ET CAPTER LEUR ATTENTION EN 30 SEC

DATE : 13 mai 2026

OBJECTIFS

Clarifier sa cible et formuler un message percutant

1. Identification de sa cible idéale
 - Définir précisément son client idéal pour mieux comprendre ses besoins, attentes et déclencheurs d'achat
2. Construction d'un message impactant
 - Structurer un pitch clair, différenciant et adapté à sa cible
3. Entraînement à la prise de parole
 - S'exercer à présenter son activité de manière fluide et convaincante

GO !

- Tester son pitch auprès de 3 personnes
- Ajuster selon les retours

LIVRABLE

- 1 fiche persona détaillée
- 1 pitch écrit (30 sec et 2 min)

ORGANISER SA PROSPECTION SIMPLEMENT AVEC UN CRM EFFICACE

DATE : 29 mai 2026

OBJECTIFS

Structurer et suivre ses actions commerciales avec un outil simple

1. Compréhension des enjeux de suivi
 - Identifier les pertes d'opportunités liées à un manque d'organisation commerciale
2. Structuration d'un pipeline de prospection
 - Construire un parcours clair pour suivre ses prospects de la prise de contact à la vente
3. Création d'outils opérationnels
 - Mettre en place un CRM simple et des messages types pour gagner du temps

GO !

- Intégrer 20 prospects
- Envoyer 5 messages

LIVRABLE

- 1 tableau CRM opérationnel
- 3 messages types

OPTIMISER UN TUNNEL DE PROSPECTION EFFICACE

DATE : 19 juin 2026
10h - 12h

OBJECTIFS

Structurer un parcours client cohérent et performant

1. Compréhension du parcours client
 - Identifier les différentes étapes entre la découverte et l'achat
2. Construction de son tunnel
 - Adapter le tunnel à son activité et à ses canaux d'acquisition
3. Optimisation des points clés
 - Repérer les blocages et améliorer les étapes critiques

GO !

- Mettre en place 1 amélioration concrète

LIVRABLE

- 1 tunnel personnalisé
- 1 plan d'amélioration

TROUVER DES CLIENTS SUR LE TERRAIN ET DANS LES RÉSEAUX PROFESSIONNELS

DATE : 3 juillet 2026
10h - 12h

OBJECTIFS

Identifier et exploiter des opportunités de prospection dans la vraie vie

1. Cartographie des opportunités

- Identifier les lieux, événements et réseaux pertinents

2. Préparation de sa prospection

- Se préparer à aborder, engager et intéresser ses interlocuteurs

3. Mise en situation de pitch

- S'entraîner à interagir et à présenter son activité en contexte réel

GO !

- Participer à 1 événement
- Pitcher 3 personnes

LIVRABLE

- 1 liste d'opportunités ciblées
- 1 plan d'action terrain

OSER VENDRE EN SE SENTANT À L'AISE

DATE : 7 juillet 2026
14h - 16h

OBJECTIFS

Dépasser ses freins pour adopter une posture commerciale naturelle

1. Identification des blocages

- Mettre en lumière ses croyances et ses peurs liées à la vente

2. Repositionnement de la vente

- Transformer sa vision de la vente pour la rendre plus alignée et éthique

3. Passage à l'action

- S'exercer à vendre dans un cadre sécurisant

GO !

- Se mettre en situation de vente 2 fois
- Noter ses ressentis

LIVRABLE

- 1 liste de freins transformés
- 1 posture commerciale définie

TROUVER ET CONTACTER SES PROSPECTS SUR LINKEDIN

DATE : 17 juillet 2026
10h - 12h

OBJECTIFS

Utiliser LinkedIn pour générer des opportunités commerciales

1. Recherche et ciblage
 - Identifier des prospects pertinents grâce aux outils de recherche
2. Qualification des contacts
 - Sélectionner les bons profils pour optimiser son temps
3. Prise de contact efficace
 - Rédiger des messages engageants et personnalisé

GO !

- Envoyer 10 invitations
- Démarrer 5 conversations

LIVRABLE

- 1 liste de prospects qualifiés
- 2 messages optimisé

MAÎTRISER LES APPELS ET LES ENTRETIENS TÉLÉPHONIQUES

DATE : 28 août 2026
10h - 12h

OBJECTIFS

Structurer et réussir ses appels de prospection et de relance

1. Préparation de l'appel
 - Structurer son discours et clarifier son objectif
2. Techniques d'accroche et d'échange
 - Captiver l'attention et instaurer un dialogue
3. Entraînement pratique
 - S'exercer à appeler et à répondre en direct

GO !

- Passer 5 appels
- Analyser ses retours

LIVRABLE

- 1 script d'appel
- 1 trame de relance

RÉUSSIR SES RENDEZ-VOUS ET CONCLURE EFFICACEMENT

DATE : 18 septembre 2026
10h - 12h

OBJECTIFS

Conduire un rendez-vous structuré jusqu'à la décision

1. Préparation stratégique
 - Anticiper les attentes et structurer son rendez-vous
2. Conduite de l'échange
 - Poser les bonnes questions et créer de la valeur
3. Conclusion et engagement
 - Amener naturellement vers une décision

GO !

- Réaliser 1 RDV
- Appliquer la méthode

LIVRABLE

- 1 trame de rendez-vous
- 1 check-list

TRANSFORMER LES OBJECTIONS EN OPPORTUNITÉS DE VENTE

DATE : 2 octobre 2026
10h - 12h

OBJECTIFS

Accueillir, comprendre et traiter les objections pour faire avancer la vente avec confiance

1. Compréhension des objections
 - Identifier les vraies raisons derrière les objections (prix, timing, confiance...) et distinguer les objections réelles des objections de façade
2. Structuration des réponses
 - Construire des réponses claires, rassurantes et adaptées à chaque type d'objection sans être sur la défensive
3. Mise en situation
 - S'entraîner à répondre aux objections en conditions réelles pour gagner en fluidité et en assurance

GO !

- Identifier 3 objections réellement rencontrées
- Tester au moins 2 réponses en situation réelle
- Noter ce qui fonctionne / ce qui bloque

LIVRABLE

- 1 banque de réponses personnalisées aux objections fréquentes
- 1 trame de réponse adaptable

RÉDIGER DES POSTS LINKEDIN QUI ATTIRENT ET ENGAGENT

DATE : 13 novembre 2026
10h - 12h

OBJECTIFS

Créer du contenu qui génère de l'intérêt et des interactions

1. Compréhension des codes LinkedIn
 - Identifier ce qui fonctionne et capte l'attention
2. Structuration du message
 - Construire un post clair, engageant et orienté valeur
3. Atelier d'écriture
 - Rédiger un post prêt à publier

GO !

- Publier
- Interagir avec les commentaires

LIVRABLE

- 1 post finalisé

COMMUNIQUER EFFICACEMENT POUR GAGNER EN VISIBILITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

DATE : 18 décembre 2026
10h - 12h

OBJECTIFS

Mettre en place une stratégie simple et cohérente

1. Choix des canaux
 - Identifier les réseaux adaptés à sa cible
2. Définition de sa ligne éditoriale
 - Clarifier ses messages et ses thématiques
3. Organisation de sa communication
 - Planifier et structurer ses actions

GO !

- Publier 2 contenus
- Observer les résultats

LIVRABLE

- 1 calendrier éditorial
- 3 idées de contenus

ÉVALUER ET AJUSTER SON PLAN D'ACTION COMMERCIAL

DATE : 15 janvier 2027
10h - 12h

OBJECTIFS

Structurer une stratégie commerciale mesurable dans le temps

1. Bilan des actions menées
 - Analyser ce qui fonctionne et ce qui doit être amélioré
2. Définition des priorités
 - Identifier les actions à fort impact
3. Planification dans le temps
 - Construire un plan d'action clair et réaliste

LIVRABLE

- 1 plan d'action 90 jours
- 3 indicateurs de suivi

En cas d'absence : prévenir Dorothée

- par mail : dorothee@winyourstar.com
- par téléphone : 06 20 10 93 96