

Booster ses ventes et sa communication digitale





Sommaire

Booster ses ventes et sa communication digitale

ACHAT / VENTE

Formation

<i>FIAF RELANCE - Acheter durablement - Nouveauté</i>	P.4
<i>FIAF RELANCE - Professionnaliser la fonction Achat - Nouveauté</i>	P.4
Optimiser les techniques de vente	P.4
Prospecter par téléphone et obtenir des rendez-vous	P.4
Réussir sa négociation commerciale	P.5

COMMUNICATION DIGITALE

Information

<i>CAP RELANCE - Atelier créer et animer une page Facebook professionnelle - Nouveauté</i>	P.6
--	-----

Formation

Créer et rentabiliser vos E-mailing	P.6
Créer un site Web - Initiation	P.6
Devenir e-commerçant ?	P.6
Etre autonome pour créer ses supports de communication avec CANVA	P.7
Facebook de la visibilité pour votre commerce	P.7
FIAF RELANCE - Etablir sa stratégie de Communication Digitale en Nouvelle-Calédonie	P.7

RELATION CLIENT

Formation

<i>Accueillir les clients, maîtriser les techniques de vente, appréhender les situations délicates - Nouveauté</i>	P.8
Gérer des conflits avec les usagers	P.8
Gérer les réclamations clients et les comportements agressifs	P.8
Séduire vos clients avec des vitrines attractives	P.8
Valoriser votre accueil client et votre point de vente	P.9



Achat / Vente

FORMATION

NOUVEAUTÉ

FIAF RELANCE - ACHETER DURABLEMENT

PUBLIC

Acheteur, Approvionneur ; Assistant Commercial ; Assistant de Direction ; Directeur/responsable administratif ; Responsable de projet

OBJECTIF

Comprendre les enjeux de la démarche RSE et ses conséquences sur les achats. S'approprier les référentiels, normes et réglementations, normes ISO 20400, 26000. Connaître les outils pour déployer les achats responsables. Identifier les priorités et définir un plan d'action adapté à son environnement.

INTERVENANT

formateur titulaire d'un DESS management de la fonction achat

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	14H	55 000 F	3915

FORMATION

OPTIMISER LES TECHNIQUES DE VENTE

PUBLIC

Commerçant, Vendeur ; Toute pesonne souhaitant acquérir ou perfectionner les techniques de vente

OBJECTIF

Adopter son comportement et sa communication face au client. Identifier les différentes étapes de l'entretien de vente. Appliquer les techniques et les outils pour mener à bien son entretien de vente.

INTERVENANT

Formateur titulaire d'un DESS Marketing et gestion commerciale des produits

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

Province Nord : formation-nord@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Koné	14H	65 000 F	3497
Nouméa	14H	55 000 F	3438

FORMATION

NOUVEAUTÉ

FIAF RELANCE - PROFESSIONNALISER LA FONCTION ACHAT

PUBLIC

Acheteur, Approvionneur ; Assistant de Direction ; Assistant Commercial

OBJECTIF

Identifier les enjeux de la fonction Achat. Décliner les étapes du processus d'achat. Mettre en oeuvre des outils d'analyse et de décision. Optimiser l'étape clé de la négociation.

INTERVENANT

Formateur titulaire d'un diplôme d'école de commerce, avec une expérience de 10 ans en tant qu'acheteur en grande distribution

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	21H	69 000 F	3851

FORMATION

PROSPECTER PAR TÉLÉPHONE ET OBTENIR DES RENDEZ-VOUS

PUBLIC

Commerçant, Vendeur ; Assistant Commercial ; Chargé d'affaires

OBJECTIF

Identifier les enjeux de la prospection commerciale pour l'entreprise, le client et le chargé d'affaires . Utiliser une communication efficace au téléphone. Organiser son activité de prospection téléphonique. Structurer et personnaliser son appel téléphonique.

INTERVENANT

Formateur titulaire d'un DESS Marketing et gestion commerciale des produits

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	14H	55 000 F	3500



Achat / Vente

.....

FORMATION

RÉUSSIR SA NÉGOCIATION COMMERCIALE

 **PUBLIC**

Acheteur, Approvisionneur ; Dirigeant TPE ; Responsable commercial ; Commercial(e) grand compte

 **PRÉ-REQUIS**

Expérience dans la vente

 **OBJECTIF**

Définir une stratégie de négociation commerciale. Mettre en œuvre le comportement et le discours adaptés aux situations et aux personnes pour réussir sa négociation commerciale.

 **INTERVENANT**

Formateur spécialiste des techniques de commercialisation

 **CONTACT**

Province Sud : entreprises@cci.nc

 LIEU	 DURÉE	 COÛT TTC	 CODE
Nouméa	14H	55 000 F	3439



Communication digitale

INFORMATION

NOUVEAUTÉ

CAP RELANCE - ATELIER CRÉER ET ANIMER UNE PAGE FACEBOOK PROFESSIONNELLE

PUBLIC

Chef d'entreprise ; Vendeur

PRÉ-REQUIS

Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web
Posséder une adresse mail
De préférence: disposer de fichiers de présentation de l'activité de l'entreprise (logo, photos de l'entreprise, produits/services et/ou de ses réalisations) sur clé USB

OBJECTIF

Créer une page professionnelle sur Facebook. Identifier les paramètres et outils de Facebook pour gagner en visibilité.

INTERVENANT

Conseiller de l'observatoire du numérique

CONTACT

Province Sud : conseil@cci.nc
Province Nord : kne@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Koné	2H	Gratuit	3763
Nouméa	2H	Gratuit	3736
Lifou	2H	Gratuit	3771

FORMATION

CRÉER UN SITE WEB - INITIATION

PUBLIC

Toute personne débutante ou utilisatrice autodidacte souhaitant maîtriser les fonctionnalités du logiciel

PRÉ-REQUIS

Maîtriser l'environnement WINDOWS la manipulation du clavier, de la souris et avoir de bonnes capacités d'adaptation

OBJECTIF

Acquérir les concepts de base d'un système de gestion de contenu. Réaliser techniquement un site avec un système de gestion de contenu. Personnaliser son site internet. Héberger et gérer son site internet.

INTERVENANT

Informaticien spécialiste du numérique

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	12H	39 000 F	3498

FORMATION

CRÉER ET RENTABILISER VOS E-MAILING

PUBLIC

Assistant Commercial ; Assistant de Direction ; Chargé(e) de communication ; Commerçant ; Manager

PRÉ-REQUIS

Utiliser au quotidien une messagerie électronique

OBJECTIF

Identifier les composants d'une campagne e-mailing. Réaliser une campagne e-mailing. Organiser et automatiser l'entretien d'un fichier client. Répondre aux mails.

INTERVENANT

Consultant en marketing et communication

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	14H	55 000 F	3440

FORMATION

DEVENIR E-COMMERÇANT ?

PUBLIC

Commerçant ; Dirigeant TPE ; Toute personne souhaitant développer son projet de vente en ligne

OBJECTIF

Identifier les différentes solutions et méthodes facilitant la vente de produits et services en ligne. Adapter sa stratégie commerciale. Appliquer la législation en vigueur. Définir l'organisation de sa vente en ligne.

INTERVENANT

Consultant en marketing et communication

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	14H	55 000 F	3499



Communication digitale

FORMATION

ETRE AUTONOME POUR CRÉER SES SUPPORTS DE COMMUNICATION AVEC CANVA

PUBLIC

Assistant Commercial ; Commerçant ; Dirigeant TPE ; Secrétaire, Assistante

PRÉ-REQUIS

Avoir préparé un contenu écrit à mettre en forme lors de l'application pratique.

OBJECTIF

Utiliser l'outil de mise en forme CANVA . Produire des visuels de qualité pour le Web et pour l'impression.

INTERVENANT

Consultant en marketing et communication

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	7H	29 000 F	3207

FORMATION

FIAF RELANCE - ETABLIR SA STRATÉGIE DE COMMUNICATION DIGITALE EN NOUVELLE-CALÉDONIE

PUBLIC

Tout public

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les bases de l'informatique sur WINDOWS, savoir confortablement surfer sur le web et avoir des notions fondamentales du marketing (marché, cible)

OBJECTIF

Choisir les supports web adaptés à ses objectifs. Etablir la stratégie de communication digitale. Construire son plan de communication digitale.

INTERVENANT

Formateur expert en techniques de communication

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	12H	39 000 F	2386

FORMATION

FACEBOOK DE LA VISIBILITÉ POUR VOTRE COMMERCE

PUBLIC

Commerçant, Vendeur ; Gérant

PRÉ-REQUIS

Maîtriser l'outil informatique et savoir surfer sur le web

OBJECTIF

Identifier les règles d'animation d'une page Facebook. Définir une stratégie de publications en fonction de ses cibles. Etablir puis entretenir la relation client. Analyser sa page Facebook pour en faire un outil d'aide à la vente performant.

INTERVENANT

Formateur titulaire d'un Bachelor en Marketing

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	14H	55 000 F	3443



Relation client

FORMATION

NOUVEAUTÉ

ACCUEILLIR LES CLIENTS, MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE, APPRÉHENDER LES SITUATIONS DÉLICATES

PUBLIC

Vendeur ; Toute personne en charge d'accueil téléphonique et/ou physique

OBJECTIF

Positionner le client au coeur de la démarche commerciale. Adopter son comportement et sa communication. Désamorcer les situations conflictuelles .

INTERVENANT

Formateur expert en management et communication d'entreprise

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
En entreprise	21H	69 000 F	3908

FORMATION

GÉRER LES RÉCLAMATIONS CLIENTS ET LES COMPORTEMENTS AGRESSIFS

PUBLIC

Commerçant, Vendeur ; Responsable commercial

OBJECTIF

Identifier les enjeux et les objectifs de la gestion des réclamations. Qualifier et traiter une réclamation. Appliquer les étapes de la gestion de la réclamation client. Reconnaître et gérer les clients difficiles.

INTERVENANT

Formateur titulaire d'un DESS Marketing et gestion commerciale des produits

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	14H	55 000 F	3441

FORMATION

GÉRER DES CONFLITS AVEC LES USAGERS

PUBLIC

Tout personnel d'entreprise

OBJECTIF

S'exprimer sur les difficultés rencontrées avec les usagers et d'analyser les situations vécues. Comprendre les mécanismes qui engendrent des conflits. Anticiper et désamorcer les situations potentiellement conflictuelles. Gérer efficacement les situations conflictuelles. S'entraîner à développer des attitudes et comportements efficaces utiliser différentes techniques de communication adaptées aux situations vécues.

INTERVENANT

Formateur titulaire d'un diplôme de niveau III et/ou expérience professionnelle > à 5 ans

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	14H	55 000 F	3502

FORMATION

SÉDUIRE VOS CLIENTS AVEC DES VITRINES ATTRACTIVES

PUBLIC

Commerçant ; Vendeur

OBJECTIF

Sélectionner les produits et messages à mettre en avant. Manier les couleurs et les volumes et la lumière de ses vitrines. Mettre en scène ses produits et services.

INTERVENANT

Formateur titulaire d'un diplôme en architecture intérieure

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Nouméa	14H	49 000 F	3444



Relation client

FORMATION

VALORISER VOTRE ACCUEIL CLIENT ET VOTRE POINT DE VENTE

PUBLIC

Employé(e) commercial(e) en magasin ; Employé(e) libre service moyenne et grande surface de vente

PRÉ-REQUIS

Savoir lire écrire et compter

OBJECTIF

Adopter un discours et un comportement adaptés face au client. Cerner et répondre aux besoins du client. Contribuer à la tenue et à l'animation de la surface de vente .

INTERVENANT

Formateur expert en management et communication d'entreprise

CONTACT

Province Sud : entreprises@cci.nc

Province Nord : formation-nord@cci.nc

LIEU	DURÉE	COÛT TTC	CODE
Koné	14H	65 000 F	3551
Nouméa	14H	55 000 F	3543

CONTACTS :



Retrouvez toute l'actualité
de la CCI-NC sur

www.cci.nc

