

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Les fondamentaux du Community Manager

⇒ Sous-module 1 : L'évolution des réseaux sociaux

- Introduction : Présentation 3'31
- Introduction : Les objectifs de la formation 9'38

⇒ Sous-module 2 : L'évolution des réseaux sociaux

- L'histoire des réseaux sociaux 19'07
- Pourquoi miser sur les réseaux sociaux 9'39

⇒ Sous-module 3 : Le Community Manager

- Qui est le Community Manager 6'04
- Les qualités du Community manager 12'45
- Les bonnes pratiques - 1 : Choisir le bon format 4'39
- Les bonnes pratiques - 2 : Création de contenu 4'26
- Les bonnes pratiques - 3 : Penser mobile first 2'19
- Les bonnes pratiques - 4 : Socials ads 4'04
- Les bonnes pratiques - 5 : Engagement 4'45
- La veille quotidienne 8'01

⇒ Sous-module 4 : La communauté du Community manager

- Comprendre et entretenir sa communauté 7'40
- Construire et développer sa communauté 18'23

Les bases des réseaux sociaux

⇒ Sous-module 1 : Facebook

- La présentation de Facebook 6'26
- La différence entre un profil, une page et un groupe 3'21
- La création d'une page Facebook 15'02
- Définir les objectifs de sa page 3'58
- Quelques conseils pour animer votre page Facebook 1'40
- L'algorithme Facebook 2'24
- La sponsorship Facebook 4'48

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

⇒ Sous-module 2 : Instagram

- Les bases d'Instagram – Partie 1 17'29
- Les bases d'Instagram – Partie 2 14'43

⇒ Sous-module 3 : LinkedIn

- LinkedIn 17'23

⇒ Sous-module 4 : YouTube

- Les bases de YouTube – Partie 1 11'33
- Les bases de YouTube – Partie 2 16'38

⇒ Sous-module 5 : Twitter

- Les bases de Twitter 13'27

⇒ Sous-module 6 : TikTok

- Les bases de TikTok 12'32

⇒ Sous-module 7 : Pinterest

- Pinterest : Comment mettre en place une stratégie 1'49
- Pinterest : Anatomie 4'28

⇒ Sous-module 8 : Snapchat

- Les bases de Snapchat 7'58

Cerner les enjeux comportementaux des internautes pour construire votre projet social media

⇒ Sous-module 1 : Cerner les enjeux comportementaux des internautes pour construire votre projet social media

- Les indicateurs clés de performance à analyser 16'24

⇒ Sous-module 2 : Le projet social media

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /
Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

○ Le projet social média	10'44
○ Chef de projet	12'23
○ Planification	5'58
○ Le Cycle de vie du projet - Exploration	8'00
○ Le Cycle de vie du projet - Préparation	9'13
○ Le Cycle de vie du projet - Mise en œuvre	6'03
○ Le Cycle de vie du projet - Finalisation	3'04
○ Le reporting	8'46
○ Exemples de projets social média	5'28
○ Création de contenus et budgets	11'05
○ Diffusion du contenu	9'34
○ Les outils d'organisation	17'41
○ Les outils de création - Partie 1	10'33
○ Les outils de création - Partie 2	12'13
○ Les outils de création - Partie 3	8'42
○ Les outils de planification	14'38
○ Quiz intermédiaires	2'00'00

TOTAL : 8'00'35

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général

Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes

Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 1 : La compréhension basique du processus de vente

- Introduction 0'50
- Quels sont les différents types de cycles de vente ? 3'52
- Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses 2'01
- Abordons les spécificités de la vente en B2B 6'15
- La vente en B2C : Particularités 6'37
- Qu'est-ce que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ? 4'12
- Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs 6'49
- Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ? 15'59
- Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ? 7'15
- Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ? 4'19
- Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale 12'35
- Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ? 9'32
- Adoptez la vente attitude 9'12
- 10 conseils pour pratiquer l'écoute active 6'16
- Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ? 6'07
- Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? A quoi sert-elle ? 2'23

Module 2 : Les techniques de vente

- Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ? 5'02
- Qu'est-ce que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ? 8'55
- Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ? 3'39
- Comment reformuler ? 2'40
- Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ? 5'56
- Comment réussir sa vente en 10 étapes ? 11'12
- La fiscalité des primes - Partie 6 7'39
- Les obligations déclaratives 6'26
- Quels outils pour mieux vendre ? 8'25
- 3 conseils pour doper vos ventes 9'52

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95
E-mail :
accompagnement@evolugo.fr
NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- o Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ? 16'58
- o Comment mieux vendre ? 7'45
- o Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente 10'18
- o Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent ! 12'59
- o Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ? 6'18
- o Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ? 9'36
- o Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ? 8'22
- o Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ? 11'26
- o Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business 12'12

Module 3 : La négociation

- o Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes 9'59
- o Négocier et défendre ses marges 12'17
- o Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles 10'11
- o Comment débloquer une vente ? 2'09
- o Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale 3'42
- o 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales 9'17
- o Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects 6'48
- o Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ? 20'00
- o Comment gérer les objections clients ? 3'27

Module 4 : Encaissement

- o Le matériel de caisse 9'18
- o Les procédures de tenue de caisse – Partie 1 6'03
- o Les procédures de tenue de caisse – Partie 2 5'22
- o Les moyens de paiement 4'30
- o Le code-barres 3'06
- o Législation sur la monnaie fiduciaire 7'19

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, historique depuis sa création) : Environnement Général
Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /
Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 5 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanale

- Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone 10'53
- Comment booster votre performance en télévente ? 10'03
- Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ? 14'03
- Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche 10'48
- Téléprospection : Des erreurs à éviter ? Absolument ! 8'59
- Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ? 8'59
- Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour une déjouer les barrières lors de vos campagnes de télémarketing 3'31
- Script téléphonique pour vos actions de prospection téléphonique : Existe-t-il une méthode parfaite ? 4'15
- Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficaces pour atteindre vos objectifs 4'23
- Quiz intermédiaires 24'00

TOTAL : 7'49'11