

Commercialiser à l'heure du digital

Objectifs

Connaître les outils de commercialisation

Focus sur le digital

Savoir adapter le digital à ses besoins

Construire son plan



Programme

Quelle place pour l'humain à l'heure du digital ?

- L'évolution des parcours client en B2B
- Digital et cycles de vente longs
- Quelles qualités et posture développer pour s'adapter ?

Construire un plan d'action multicanal et digital

- Travailler son image et sa notoriété
- Aller au devant de ses prospects et clients en exploitant tous les canaux
- Le content marketing au service de la fidélisation client
- Appliquer les techniques du growth marketing pour prospection et fidéliser ses clients

Les outils digitaux au service du commercial

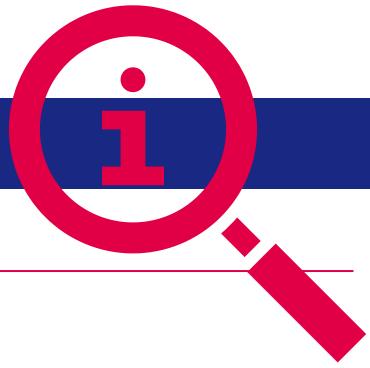
- Le CRM, allié du commercial de la vente à la fidélisation
- Optimiser ses rendez-vous en visioconférence
- Engager ses prospects et clients grâce aux webinaires
- Augmenter sa productivité commerciale avec les outils d'intelligence artificielle

Développer ses relations commerciales grâce à LinkedIn

- Optimiser son profil LinkedIn
- Construire et animer sa communauté de prospects et clients
- Gérer sa visibilité, ses publications...
- Adopter l'attitude réseau



Modalités pratiques



Public :

Force de vente et direction commerciale dans la filière évènementielle (organisateurs de salons BtoC ou BtoB, gestionnaires de parc exposition, centre de congrès...)

Pré-requis :

Force commerciale

Tarif inter par personne :

Adhérent : 980,00 € HT

Non adhérent : 1 200,00 € HT

Tarif intra :

Nous consulter

Nombre de participants :

5 min – 10 max

Durée :

14 heures (2 jours) en présentiel

Modalités et délai d'accès à la formation :

Demande d'inscription : s.verger@unimev.fr

2 mois sous réserve d'avoir atteint un nombre suffisant de participants

Démarche pédagogique :

Méthode participative et interactive basée sur les évènements des participants et mise en situation

Méthode d'évaluation :

Positionnement à l'entrée en formation : évaluation pré-formative

Etude de cas pratiques

Quiz

Bilan de fin de formation

Enquête de satisfaction

Taux de satisfaction :

100 % (2025)

Personne en situation de handicap :

Accessible aux personnes en situation de handicap (nous consulter)

Formateur : Rodolphe LENOIR



UNION FRANÇAISE DES MÉTIERS DE L'ÉVÉNEMENT

Rodolphe possède une expérience professionnelle de plus de 20 ans qui lui a donné l'opportunité d'explorer les multiples facettes des fonctions commerciales et marketing dans le monde du tourisme, du voyage et de la distribution. De la direction commerciale de grands groupes – en France et à l'international – comme Air France, Carlson Wagonlit Travel, à celle d'ETI pour Vacances Bleues, en passant par le développement de start-ups, Rodolphe a piloté des développements stratégiques, des transformations d'organisation et des accélérations commerciales...

