

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

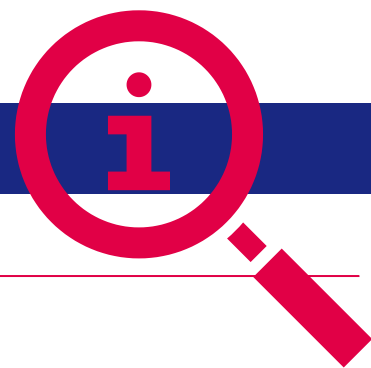


Programme

Quelle place pour l'humain à l'heure du digital ?	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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 prospecter et fidéliser ses clients
Les outils digitaux au service du commercial	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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 événementielle (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 événements 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



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...

