

Formations & Accompagnements individuels

Cap rentabilité : accompagnement au développement commercial





Formations



Les formations se déroulent sous la forme d'ateliers, composés d'information descendante et d'exercices pratiques adaptés à chaque situation individuelle. Le programme est adaptable, conçu autour de modules venant alimenter la transmission d'un thème central. Selon les besoins, ces éléments peuvent être traités à différents niveaux de profondeur, avec des exercices adaptés.

- ✓ L'objectif est d'accompagner les participants vers l'autonomie, dans une démarche de "mieux (se) vendre".
- ✓ Certains thèmes peuvent être complétés par des modules proposés par des partenaires d'ATela Conseil.



Booster son développement commercial

Apprendre à structurer son offre, son argumentaire et sa prospection autour des fondamentaux d'une stratégie commerciale gagnante.



Aligner ses objectifs pour mieux s'organiser

Gérer son projet de manière agile, organiser son temps, créer un plan d'actions commerciales, gagner en efficacité, réduire la charge mentale et la dispersion.



Posture entrepreneuriale : incarner son positionnement

Améliorer ses prises de paroles, négociations et pitches : convaincre par la voix et le geste. Techniques de théâtre, danse et chant.



Développer son activité grâce aux réseaux sociaux

Établir une stratégie efficace et acquérir les bonnes pratiques. S'organiser pour ne pas se disperser, préparer son calendrier éditorial.



Réussir son projet de site web

Connaître les essentiels, savoir se préparer et mener à bien le projet, apprendre ce qui peut être fait seul.



Agnès Tellez-Arenas





Booster son développement



Structurer son offre commerciale et son argumentaire

Cibler, éviter la dispersion, se positionner, argumenter, bonnes pratiques de prospection.

Format : 1 journée

Cet atelier peut se diviser en 2 demi-journées avec du travail personnel entre chaque session.

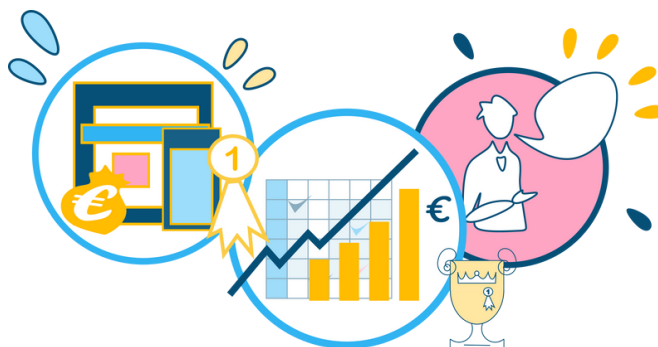
Mises en pratique sur les cas individuels, afin d'améliorer le pitch et de construire un plan d'actions commerciales.

Objectifs pédagogiques

- Connaître les essentiels de la stratégie commerciale
- Savoir déceler, écouter et analyser les besoins
- Apprendre à remettre le client au cœur de la démarche
- Développer son positionnement unique, aligné sur ses valeurs
- Définir ses mot-clés et son argumentaire
- Définir ses offres principales
- Créer un plan d'actions commerciales

Programme

- ☒ La démarche commerciale en un schéma
- ☒ Pour quoi : travail sur le besoin, le marché. Trouver ses mots-clés et arguments
- ☒ Pour qui : ciblage des clients. Adapter son offre. Savoir où, quand et comment prospecter
- ☒ Positionnement : comment se différencier. Où poser les limites.
- ☒ Structurer l'offre : adopter une méthodologie, prioriser.
- ☒ En option : mieux cibler par une méthode de recueil et d'analyse des besoins (Use cases et scenarii)
- ☒ En option : Mise en application sur le pitch





Aligner ses objectifs



Mieux s'organiser pour un commerce plus efficace

Gérer son projet et son temps, gagner en efficacité, réduire la charge mentale et la dispersion

Format : 1/2 journée

Cet atelier est composé de 2 parties.

- La définition et l'évaluation d'objectifs,
- puis l'organisation du temps et la gestion de projet agile.

Mises en pratique sur les cas individuels, dans le but de construire un planning efficace.

Objectifs pédagogiques

- Savoir définir des critères pour plus d'efficacité et de satisfaction
- Apprendre à fixer des objectifs et des priorités
- Apprendre à gérer son projet et son temps de manière agile
- S'approprier des méthodes de travail et d'évaluation

Programme



Lister, trier, prioriser, pour une organisation alignée

- ✓ Définir ses propres priorités et critères en fonction de son projet, et de ses contraintes et valeurs
- ✓ Catégoriser et mettre en place des objectifs avec la méthode SMART
- ✓ Gérer le court, moyen et long terme. Y ajouter les imprévus
- ✓ Planning et rétro-planning : équilibre rythmé pour tenir sur le long terme et éviter la dispersion

Gérer et planifier de manière agile, pour un commerce plus efficace

- ✓ Notions de gestion de projet agile (souplesse, adaptabilité, itérations)
- ✓ Se fixer des jalons, utiliser un backlog
- ✓ Utiliser des outils gratuits pour baisser la charge mentale
- ✓ Apprendre à mesurer son temps pour progresser





Incarner son positionnement



Posture entrepreneuriale : Quand le geste et la voix viennent soutenir les mots pour mieux convaincre (prises de parole, négociations, pitch).

Techniques et inspirations : théâtre, chant, danse et arts martiaux.

Format : 1/2 journée

Cet atelier en 2 parties se décline en visio ou en présentiel. Les mises en pratiques ne sont pas les mêmes.

Il est également possible de le découper en 2 demi-journées plus approfondies et avec plus de pratique (visio puis présentiel).

Objectifs pédagogiques

- Apprendre à créer et incarner son positionnement
- Comprendre ses freins et gagner en confiance
- Acquérir des outils pour réussir ses prises de parole
- Comprendre comment impacter son auditoire par sa voix
- Savoir réagir en situations conflictuelles
- Savoir interpréter son pitch et se rendre mémorable

Programme

Partie 1 : freins et préparation

- ✓ Apprendre à créer et incarner son positionnement pour améliorer son image
- ✓ Gérer son trac, oser : freins, confiance et bonnes pratiques
- ✓ Savoir se préparer, démarrer, s'adapter et conclure

Partie 2 : techniques approfondies

- ✓ Renforcer son argumentaire, impacter, captiver : l'importance du non-verbal et de l'intention
- ✓ Techniques vocales et bonnes pratiques : volume, clarté, endurance, ton, respiration
- ✓ Posture, geste, regard, placement : grandes erreurs et grands principes.
- ✓ Au delà des mots, interpréter un pitch
- ✓ En option : diction, éloquence et improvisation





Convaincre par son pitch



Pitcher, argumenter, négocier : un exercice qui nécessite une offre commerciale bien structurée, et une aisance dans la prise de parole.
Intention et efficacité : construction des phrases, interprétation du texte.

Format : 1/2 journée

Cet atelier est découpé en 2 modules :

- Préparation du texte,
- Interprétation orale, et communication non verbale.

Des techniques issues du chant, du théâtre et de la danse, sont utilisées pour travailler la posture, le geste, la voix.

Objectifs pédagogiques

- Trouver les mots-clés et les arguments impactants
- Structurer un pitch adaptable au contexte
- Acquérir les points-clés pour projeter une meilleure image
- Comprendre les mécanismes de la communication non verbale
- Savoir interpréter son pitch pour se rendre mémorable

Programme

Partie 1 : construire son pitch commercial et unique

- ✓ Identifier positionnement, mots-clés et arguments : travail sur le contexte, le besoin et l'auditoire
- ✓ Créer un pitch modulaire : les points essentiels, comment commencer, terminer et s'adapter

Partie 2 : interpréter et convaincre

- ✓ Maîtriser sa prise de parole : savoir se préparer, outils pour gérer son trac
- ✓ Incarner son positionnement : le corps, la voix, la posture et le geste au service du pitch
- ✓ Interprétation et intention : apprendre à rythmer, se placer, bouger, regarder





Réussir avec les réseaux sociaux



Développer son activité avec les réseaux sociaux : un incontournable. Mais sans stratégie, c'est un risque de dispersion.

Comment, pourquoi y être ? Freins, risques, tendance et bonnes pratiques.

Format : 1 journée

Cet atelier peut être divisé en demi-journées et complété par :

- Des approfondissements par réseaux
- Un travail individuel sur les profils et le calendrier éditorial des participants

Objectifs pédagogiques

- Acquérir une vue d'ensemble des possibilités commerciales, des tendances, et des risques
- Apprendre à définir une stratégie et faire des choix
- Maîtriser les essentiels de la ligne et du calendrier éditorial
- Connaître les codes : Facebook, Instagram, LinkedIn
- Savoir se doter de méthodes et outils

Programme



- ✓ Prendre du recul avant de décider : statistiques, chiffres et tendances
- ✓ Placer les réseaux sociaux dans sa stratégie commerciale et de prospection
- ✓ Bonnes pratiques et codes, par réseau
- ✓ Comment bien poster : stratégie, calendrier marketing, calendrier éditorial, ligne éditoriale
- ✓ Études de cas : Facebook, LinkedIn, Instagram
- ✓ Panorama d'outils gratuits
- ✓ En option : mises en pratique individuelles sur l'optimisation des profils
- ✓ En option : stratégie LinkedIn ou Instagram en détail
- ✓ En option : étude du positionnement et réalisation individuelle du calendrier éditorial
- ✓ En option : présentation de canva, et réalisation de modèles de publication





Se développer avec LinkedIn



Se positionner Sur LinkedIn : de nombreuses bonnes raisons de le faire.
Mais pourquoi et comment ? Bonnes pratiques et stratégies. Les stagiaires connectés peuvent travailler en direct sur leur profil.

Format : 1/2 journée

Cet atelier est articulé autour de 2 parties :

- Les aspects techniques (profil)
- Et stratégies pour une bonne utilisation commerciale et une meilleure organisation.

Objectifs pédagogiques

- Savoir créer et optimiser son profil, faire la différence entre page personnelle et page d'entreprise
- Connaître les différentes stratégies et adopter la sienne
- Préparer sa ligne éditoriale
- Concevoir son calendrier éditorial
- Préparer une liste de sujets
- Choisir une méthode et des outils pour mieux s'organiser

Programme ?

- ✓ Remise en contexte : chiffres, tendances et évolutions
- ✓ LinkedIn dans la stratégie commerciale et la stratégie réseaux sociaux
- ✓ Création et optimisation du profil LinkedIn
- ✓ Bonnes pratiques et usages. Caractéristiques de l'algorithme LinkedIn
- ✓ Les différentes stratégies d'utilisation de LinkedIn
- ✓ Comment bien poster : calendrier marketing, calendrier éditorial, ligne éditoriale
- ✓ Choisir ses sujets, trouver de l'inspiration
- ✓ Panorama d'outils gratuits pour gagner en efficacité





Se développer avec Instagram



Exister et prospecter grâce à Instagram : oui, mais avec la bonne méthode
Utiliser Instagram pour son développement commercial: tout dépend de la stratégie. Les stagiaires connectés peuvent travailler en direct sur leur profil.

Format : 1/2 journée

Cet atelier est articulé autour de 2 parties :

- Les aspects techniques (profil, stories, reels, modèles Canva)
- Et la stratégie à mettre en place selon les objectifs

Objectifs pédagogiques

- Savoir mettre en valeur son profil et le faire vivre
- Adopter la bonne stratégie
- Concevoir son calendrier et sa ligne éditoriale
- Préparer une liste de sujets et des modèles
- Choisir une méthode et des outils pour mieux s'organiser

Programme ?

- ✓ Remise en contexte : chiffres, tendances et évolutions
- ✓ Instagram dans la stratégie commerciale et la stratégie réseaux sociaux
- ✓ Comment mettre en valeur son profil Instagram
- ✓ Bonnes pratiques et usages. Choisir ses #
- ✓ Études de cas et comparaisons
- ✓ Comment bien poster : calendrier marketing, calendrier éditorial, ligne éditoriale
- ✓ Choisir ses sujets, trouver de l'inspiration
- ✓ Présentation de Canva et notions graphiques pour créer des modèles





Réussir son projet de site Web



Tout ce qu'il faut savoir pour réussir son projet de site web
Faire son site soi-même ou être accompagné, il y a des bases à avoir

Format : 1 journée

Cet atelier peut être divisé en demi-journées et complété par des approfondissements techniques.

Les notions sont mises en pratique par les participants sur leurs cas individuels

Objectifs pédagogiques

- Créer sa propre check-list pour un projet réussi
- Connaître les essentiels techniques
- Savoir choisir une charte graphique simple et efficace
- Découvrir les outils gratuits

Programme



- ✓ La check-list pour un projet réussi : y compris budget, planning, aspects légaux et sécurité
- ✓ Apprendre les fondamentaux d'une charte graphique simple, efficace et adaptée au positionnement
- ✓ Structurer son site web pour plus d'efficacité commerciale, trouver ses mots-clés.
- ✓ Les bases du référencement gratuit (SEO) : les bons mots-clés, les aspects rédactionnels et techniques.
- ✓ Panorama d'outils gratuits, y compris Google Search Console.
- ✓ En option : vulgarisation technique : site web, sécurité, HTML/CSS, performances, accessibilité, ...
- ✓ En option : présentation de Wix et WordPress
- ✓ En option : notions de copy-writing (landings pages et pages de vente)





Intervenant et Pédagogie



J'ai été formatrice à l'université d'Orléans, en formation professionnelle (Lycée Saint Paul), puis dans des formations en entreprise.



Je suis également intervenue lors de nombreuses prises de parole en conférences nationales et internationales. La coordination de projets m'a amenée à savoir m'adapter, écouter et répondre, tout en respectant des objectifs. J'ai donc une approche pédagogique basée sur l'écoute, l'échange et l'efficacité. J'utilise également mon expérience en gestion de projet agile et en recueil et analyse des besoins pour apporter une méthodologie structurante.

<https://www.linkedin.com/in/agnes-tellez-arenas/>

Objectifs pédagogiques



Mon objectif est toujours d'amener une réelle appropriation des sujets abordés, afin de guider vers l'autonomie. Le niveau de détail, le vocabulaire utilisé et les exemples, s'adaptent aux participants et à leurs attentes et compétences.

Formations à la carte

Ainsi, les formations proposées dans ce catalogue sont adaptables en termes de contenu et de durée : c'est sur le niveau de détail que l'on va jouer, ainsi que sur les exercices. Pour apporter un service efficace, je collabore avec d'autres formatrices qui peuvent venir compléter et approfondir certains modules.

Échanges et mises en pratique

Au-delà de la transmission d'information descendante, la démarche pédagogique est basée sur un échange permanent avec les participants. Je m'efforce toujours d'illustrer chaque notion par un exemple pratique, et d'interroger chaque cas individuel.

L'objectif est que les participants quittent la formation en ayant appliqué les notions à leur propre situation et que nous ayons débattu ensemble sur leurs problématiques.





Accompagnement individuel



En complément ou en remplacement des formations : l'accompagnement individuel

L'objectif est d'amener l'entrepreneur à être autonome sur un sujet relatif à son développement commercial, ou de le suivre tout au long de son développement. De nombreux sujets peuvent être abordés. C'est la garantie d'un accompagnement personnalisé, et d'un suivi tant que c'est nécessaire. C'est ainsi la certitude de ne pas rester bloqué, de poser des questions et d'avoir de l'aide rapide.

En fonction des thèmes, des documents sont remis et un plan d'actions peut être réalisé et suivi. Sous la forme d'une seule session ou de rencontres régulières, la forme et le contenu s'adaptent aux besoins. Il est également possible de prévoir des moments de support pour faire le point, réévaluer la stratégie, etc.



Positionnement et identité

Travail sur le business plan canva, le positionnement unique, l'identité de marque. Rédaction des textes, mots-clés. Relecture et correction des éléments de communication (flyers, cartes de visite...).



Stratégie commerciale

Structuration de l'offre. Préparation de l'argumentaire et de la prospection. Plans d'actions commerciales.



Posture entrepreneuriale

Amélioration des prises de paroles et négociations. Mise au point du Pitch. Travail sur la voix, la gestuelle, l'image projetée.



Marketing Digital

Mise au point de la stratégie et du positionnement sur les réseaux sociaux. Création et optimisation des profils. Calendrier éditorial, ligne éditoriale. Création des modèles sous Canva.



Site web

Accompagnement vers l'autonomie pour ceux qui souhaitent réaliser leur site web tout seul : mots-clés et SEO, structure, astuces techniques, outils, ...

Contactez-moi pour votre sur-mesure



Agnès Tellez-Arenas
agnes@atelaconseil.com
06 26 54 13 27

www.atelaconseil.com

<https://www.linkedin.com/in/agnes-tellez-arenas/>

<https://www.instagram.com/atelaconseil/>

