



PROGRAMME DE FORMATION Tunnel gratuit de vente

Niveau de connaissances préalables requis	Pas de pré requis
Coût TTC de la formation	890€ TTC
Type de formation	Formation Ouverte à Distance
Public visé	Personnel traitant la prospection client et le référencement sur internet. Si vous avez un handicap ou une contrainte, veuillez contacter Franck Laduche au 06 60 83 47 65 afin d'envisager des modalités adaptées.
Période de formation	Du 07/03/22 au 20/03/2022
Délais d'inscription	Inscription au maximum 1 mois avant le début de la formation
Jours ouvrés	10 jours
Durée de la formation	23 heures de formation dont 11h d'acquisition de connaissance et 12h de travaux pratique
Objectifs de la formation	Connaitre les étapes de la construction d'un tunnel de vente. Savoir construire un tunnel de vente. Savoir entretenir et utiliser un tunnel de vente.
Nature des travaux demandés au stagiaire et Temps estimé pour la réalisation de chacun d'entre eux	Le stagiaire devra suivre 23 heures de formation en FOAD, devra répondre à 2 questionnaires de 10 minutes chacun et pourra en simultané réaliser les démarches sur son site internet. Deux réunions en synchrone avec le formateur se feront les 11 et 18 mars de 21h à 22h30.
Compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation	Jonathan Hauet Fiche formateur en page 4
Outils et méthode :	Le Dispositif est proposé sous forme de séances organisées à distance de façon asynchrone, sur une plateforme hébergée sur internet. Vous aurez aussi deux moments synchrone les mercredi 9 et dimanche 13/10/2022 à 21h. Le bénéficiaire doit être muni du matériel informatique répondant aux exigences de cette action, à savoir : - Système d'exploitation supporté : Windows : XP, VISTA, SEVEN – MAC OS :>=Mac 05 10.3.9 - Navigation internet : Internet Explorer 6 ou équivalent (Firefox, chrome, opera...) équipé de FLASH PLAYER 10 ou supérieur. - Ecran : résolution minimale 1024*768 - Une connexion internet. - Option : webcam, Casque/micro ou haut-parleur

	<p>Le Dispositif n'est pas nécessairement exécuté sous le contrôle permanent d'un encadrant, afin de permettre à chaque bénéficiaire d'utiliser, à son rythme et à sa convenance, les outils mis à sa disposition.</p> <p>Toutefois, un encadrement à distance est à la disposition du Bénéficiaire tant sur le plan technique que pédagogique.</p> <p>Coordonnées de contact : Mail : franck@fjconsult.fr Téléphone : 06 60 83 47 65</p> <p>Jours et plages horaires durant lesquels le coordonnateur peut être contacté : Du lundi au vendredi entre 14h et 16h</p> <p>Période durant laquelle le formateur peut être contacté : Du 01/12/2021 au 30/03/2022</p> <p>Le coordonnateur est tenu de répondre dans un délai de 48h à toute sollicitation mail ou téléphonique de la part du stagiaire en vue du bon déroulement de l'action de formation lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.</p>
Modalités de suivi et d'évaluation	<p>Le contrôle des connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :</p> <p>Un questionnaire en début de formation et un questionnaire en fin de formation, ainsi qu'un QCM sur chaque fin de module.</p> <p>Le suivi se fera avec deux moments en synchrone avec le formateur les 11 et 18 mars 2022 à 21h afin de suivre les productions des stagiaires</p>

Les indicateurs de performances sont visibles sur le site internet : fjconsult.fr

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE FORMATION :

01. COMPRENDRE LES ENJEUX DE LA FORMATION (3H)

Après une découverte de la plateforme de formation, le stagiaire apprend les mécanismes principaux d'un tunnel de vente et plus particulièrement de celui qu'il va pouvoir maîtriser à la fin de cette formation.

01.a PRESENTATION DE LA PLATEFORME DE FORMATION

01.b LA FORMATION TGV

02. SAVOIR UTILISER LES DIFFERENTS OUTILS NECESSAIRE A LA CONSTRUCTION D'UN TUNNEL GRATUIT DE VENTE (9H)

Le stagiaire découvre les différents outils gratuits qui présentent une alternative aux logiciels payants existant sur le marché.

02.a CREER UN COMPTE GOOGLE

02.b GESTION D'UN COMPTE YOUTUBE

02.c PRESENTATION DE GOOGLE SITES

02.d MISE EN PAGE GOOGLE SITES

03. SAVOIR DEFINIR UN OBJECTIF ET CREER UN TUNNEL GRATUIT DE VENTE POUR L'ATTEINDRE (8H)

A travers 3 tunnels différents, le stagiaire apprend à choisir celui qui va lui permettre d'atteindre ses objectifs de prospection, d'acquisition et/ou de vente. Il met en place, en suivant scrupuleusement les conseils du formateur, un tunnel complet et renforce ses compétences en maîtrisant de nouveaux outils gratuits de marketing digital.

03.a TUNNEL PROSPECTION

03.b TUNNEL ACQUISITION

03.c TUNNEL VENTE CASH

04. COMPRENDRE COMMENT AMELIORER LE RENDEMENT D'UN TUNNEL GRATUIT DE VENTE ET SAVOIR ADAPTER SON TUNNEL DE VENTE (5H)

Le stagiaire est invité à prendre en compte les aspects juridiques nécessaires à la conformité légale de son tunnel de vente. Il optimise les différentes pages qu'il a lui-même créé pour augmenter sa probabilité d'atteindre ses objectifs. En ce sens, il comprend les mécanismes de base pour attirer gratuitement un certain nombre de prospects à l'entrée de son tunnel de vente.

04.a LES ASPECTS REGLEMENTAIRES DES TUNNELS

04.b OPTIMISATION POUR LA CONVERSION

04.c COMMENT ALIMENTER SON TGV

CV du formateur

FICHE FORMATEUR :

Domaine d'expertise et de compétence : Informatique et réseaux sociaux

CV :



Jonathan HAUËT

Site Internet : <https://www.jonathanhauet.fr>

FORMATION

2005-2006	MASTER 2 Concepteur de projets U.F.R. STAPS 51100 REIMS
2004-2005	MASTER 1 Sciences Sociales Université Champagne-Ardenne 51100 REIMS
2001-2004	LICENCE A.E.S. Parcours Ressources Humaines Université Champagne-Ardenne 51100 REIMS
2000	Baccalauréat Économique & Social Lycée Marc Chagall 51100 REIMS

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Juin 2011 Jan. 2021	RESPONSABLE MARKETING Aqualigne, 33000 BORDEAUX
Avr. 2011 Juin 2011	CONSEILLER DE VENTE Father & Sons, 33000 BORDEAUX
Août 2010 Avr. 2011	CHARGÉ RELATION PRESSE Fédération Française de Football de Table, 75010 PARIS
Août 2009 Juil. 2010	RESPONSABLE SALLE DE REMISE EN FORME Amazonia, 51430 TINQUEUX, 51200 EPERNAY, 10000 TROYES
Jan. 2009 Mai 2009	ASSISTANT DE VENTE Magasin SPORT 2000 « Ardent Sports », 74110 MONTRIOND
Juil. 2007 Jan. 2009	COORDINATEUR ÉVÉNEMENTIEL COMMUNICATION Piste de Ski Indoor « Snowhall », 57360 AMNEVILLE-LES-THERMES
Juil. 2004 Juil. 2007	ASSISTANT MARKETING Journal l'Union, 51100 REIMS
Juil. 2005 Nov. 2005	SECRÉTAIRE Journal l'Union, 51100 REIMS

STAGES

CHARGÉ DE MISSION INSERTION SOCIALE (Jan. 2005 | Mars 2005)
Mission Locale pour la jeunesse de Reims, 51100 REIMS

CHARGÉ DE MISSION SPORT SANTÉ (Sep. 2005 | Fév. 2006)
Direction Régionale de la Jeunesse et des Sports, 51000 CHALONS

RESPONSABLE ÉVÉNEMENTIEL (Fév. 2006 | Juil. 2006)
Decathlon, 51350 CORMONTREUIL

En 2020, sortie du livre
« Google my Business »
disponible sur Amazon



COMPETENCES

Graphisme | Webmastering | Community Management | Growth Hacking | Inbound Marketing

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75331230533 auprès du préfet de région Aquitaine
FJ Consult- 2allée Joachim du Bellay, 33270 Bouliac - SIRET : 75274667700026

Les résultats des enquêtes de satisfaction des précédentes sessions :

- Moyenne d'**évaluation des contenus** par les apprenants : **9.3/10**
- La formation répond **aux besoins de 100% des apprenants**.
- Les **contenus** correspondent aux objectifs de la formation **pour 100% des apprenants**
- Le **formateur** est évalué en satisfaction à **9.6/10**
- **100% des apprenants sont satisfait** de la formation dont 88% très satisfait
- **100% des employeurs sont satisfait** de la formation dont 80% très satisfait
- **100% des apprenants disent que la formation est adaptée** à leur profession
- la formation a **répondu aux besoins des employeurs dans 100% des cas**
- **100% des apprenants** et des employeurs **recommandent cette formation**
- **100% des apprenants** ont terminé la formation