



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C20MKTOOL

Durée :  
1 jour - 7 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 860 €  
HT

# 10 OUTILS MARKETING D'AIDE À LA VENTE

## Améliorer ses performances commerciales grâce au marketing

De nos jours, un commercial ne peut plus se contenter d'être « seulement » un expert des techniques de vente et de négociation. Face à l'augmentation des synergies entre commercial et marketing, on attend souvent de lui qu'il gagne en autonomie sur les enjeux et outils marketing afin de maximiser ses performances commerciales. Cette formation présente un panel d'outils marketing simples à prendre en main qui offrent des opportunités commerciales intéressantes.

### OBJECTIFS

- Enrichir sa vision des enjeux et des synergies entre marketing et commercial.
- Gagner en autonomie et en efficacité dans l'approche marketing de son activité commerciale.
- Se familiariser avec les principaux outils marketing d'aide à la vente.

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Responsables commerciaux, commerciaux, business developers, vendeurs, responsables promotion des ventes, ingénieurs commerciaux...

### PRÉREQUIS

Aucun.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Créer et réussir des opportunités de vente grâce à des outils marketing.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants  
E-quiz amont  
Présentiel  
E-quiz aval

### PROGRAMME

10 outils marketing d'aide à la vente

#### Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

#### 2 outils pour exploiter ses données pour optimiser son activité commerciale

- Comprendre et questionner ses clients : Typeform.
- Détecter les opportunités d'affaire : GetQuanty.

#### 3 outils pour générer des contacts commerciaux

- Réaliser ses campagnes d'emailing : MailChimp.
- Automatiser sa prospection commerciale : Autopilot.
- Simplifier les prises de rendez-vous : Timify.

#### 3 outils pour optimiser le partage et la conduite de son plan commercial

- Suivre ses propositions commerciales et ses relances : Tilkee.
- Gérer efficacement ses tâches projets : Trello.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS  
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr  
Siret 712 010 362 000 28



- Travailler en mode collaboratif : Slack.

## 2 outils pour performer en rendez-vous : mieux vendre

- Créer et designer des supports attractifs : Canva.
- Enregistrer rapidement des informations : ComCard.

### INTERVENANTS

Sébastien MOREL

### MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

