

Développer son activité via Internet

Objectifs

- Découvrir quelles sont les meilleures pratiques et les techniques des professionnels qui arrivent à gonfler leur portefeuille de client et leur carnet de commande via Internet.
- Mettre en place le contenu et les outils qui vous aideront à rendre votre site Internet rentable.

Programme

Les grands principes

- Qu'est-ce que la valeur d'un site Internet
- Qu'est-ce qu'un site Internet rentable

Pour trouver de nouveaux clients

- Attirer des prospects
- Séduire et rassurer
- Identifier le besoin et le prospect
- Conclure des ventes

Comment attirer les prospects

- Attirer plus de visiteurs
- Trouver les bons visiteurs (trafic qualifié)
- Les bases du référencement naturel
- Les bases du référencement payant (acheter du trafic)

Comment séduire et rassurer sur Internet

- Respecter les « normes de qualité » en vigueur/web
- Diffusez vos arguments de ventes
- Affichez vos références, compétences, agréments...

Identifier le besoin et le prospect

- Conseiller et accompagner le client
- Construire un entonnoir de conversion
- Amener le visiteur à décrire son projet
- L'inciter à vous laisser ses coordonnées
- Les solutions de mise en relation directe

Conclure des ventes

- Le traitement gagnant des emails
- Transformer ses contacts en RDV
- Relancer vos prospects

Etude de cas et exemples

- Les évidences qui rapportent
- Les offres (services) qui fonctionnent
- Gérer sa base de données de prospects et clients

Lieu

CRET

Effectif min.

4 personnes

Tarif

Nous consulter

Validation

Attestation consulaire

Pré requis

Maîtrise des outils bureautique et pratique régulière du web.

Intervenant(e)

Formateur spécialisé