



Rédiger pour vendre plus !

Les approches en rédaction
pour atteindre l'objectif

Formation et accompagnement
6 hrs

RÉDIGER POUR VENDRE PLUS !

Les approches en rédaction
pour atteindre l'objectif

Le comportement du consommateur a changé. Désormais, l'internaute s'informe (avant d'acheter) via Google, les sites web et les réseaux sociaux.

Conséquence : les vieilles techniques de rédaction de vente doivent elles aussi être modifiées !

Rédiger un texte de vente peut sembler fastidieux et difficile. Et pourtant, c'est une étape obligatoire pour convaincre vos prospects d'acheter vos produits ou d'avoir recours à vos services. Un texte de vente ne doit pas seulement présenter les avantages de votre produit ; il doit convaincre vos lecteurs de passer à l'acte. Pour vous faciliter le travail, nous avons mis au point une méthode permettant d'écrire des argumentaires de vente clairs, uniques, et convaincants.

Savoir vendre une
idée par la rédaction,
ça s'apprend !

RÉDIGER POUR VENDRE PLUS !

Les approches en rédaction pour atteindre l'objectif

**Rédaction de vos textes de vente: êtes-vous au top ?
Ou vivez-vous les mêmes difficultés de plusieurs entrepreneurs telles que...**

« Pour moi le plus difficile est d'avoir des idées. Je ne sais faire du contenu structuré. »

« Le problème que j'ai rencontré a été de ne pas savoir définir mon profil client. »

« Difficulté à trouver juste 3 à 5 mots-clés pour être mieux référencé sur Google. »

« Difficulté à coordonner les idées et à les vulgariser pour une meilleure compréhension. »

« Ma plus grosse difficulté est le temps nécessaire pour écrire un texte de vente de qualité. »

Au cours des 5 dernières années, les ventes en ligne à partir des réseaux sociaux ont enregistré une hausse de 93 %.

74 % des consommateurs utilisent les médias sociaux pour s'informer avant d'acheter.

RÉDIGER POUR VENDRE PLUS !

Les approches en rédaction pour atteindre l'objectif

Tout le monde connaît l'importance de bonnes photos de produits sur l'Internet, mais lorsqu'il s'agit de finaliser une vente et d'amener les clients à appuyer sur le bouton « acheter », les mots deviennent tout aussi importants pour donner un contexte à vos images et pousser les visiteurs à faire leurs achats. C'est là qu'intervient la rédaction d'une bonne description de produit.

Votre acheteur n'a pas beaucoup de temps à passer devant la description de votre produit. Une fois arrivé sur votre page web ou autres médias sociaux, vous devez l'accrocher et le séduire par une belle description, autant par le texte que par le visuel. Sinon, il s'en ira acheter ailleurs.



À la fin de la formation, les participants seront en mesure ;

- De savoir comment se préparer pour rédiger un texte accrocheur
- De comprendre l'importance que joue le titre
- D'identifier et choisir les mots-clés pour attirer l'attention du lecteur
- De rédiger un texte clair et simple qui saura convaincre
- De produire des contenus engageants et influenceurs
- D'optimiser le plein potentiel des mots pour vendre sur le web et autres solutions pour vendre

RÉDIGER POUR VENDRE PLUS !

Les approches en rédaction pour atteindre l'objectif



Méthode pédagogique

- Atelier d'une heure trente par semaine (contenu adapté à des exemples reliés à la clientèle cible des participants)
- Réflexion et évaluation des acquis de 30 minutes par semaine avec chacun des participants
- Suggestion hebdomadaire de lecture à préconiser pour appuyer le contenu de la formation
- Apport théorique de la formation *Rédiger pour vendre plus !*

Pour vous faciliter le travail, nous avons mis au point une méthode permettant d'écrire des argumentaires de vente clairs, uniques, et convaincants. Nous allons vous révéler de nombreuses techniques de rédaction pour écrire des titres captivants et bâtir de la confiance dans vos contenus pour aboutir à des ventes réussies.

Il est temps de trouver une chaise confortable et de vous mettre à écrire !

RÉDIGER POUR VENDRE PLUS !

Les approches en rédaction
pour atteindre l'objectif

Formation/Coaching vidéo-conférence
6 hrs



- **Coût de la formation**

900 \$ plus taxes par groupe (1 à 5 participants)
6 hrs (1,5 hrs par semaine pour 4 semaines)

- **Frais de formation**

150 \$ plus taxes

Le montant est réparti comme suit :

- L'analyse des différentes plateformes déjà en place de l'organisation (Site Internet, Facebook, Instagram, LinkedIn, etc), afin d'évaluer le contenu des textes utilisés pour promouvoir l'entreprise et ses produits/services.

- **Coût par participant**

300 \$ plus taxes par participant

2 hrs d'évaluation & perfectionnement des acquis du participant en rencontre individuel (0,5 hr par semaine pour 4 semaines) par participant

RÉDIGER POUR VENDRE PLUS !

Les approches en rédaction pour atteindre l'objectif



Plan de formation 4 semaines

Semaine #1

- Que doit contenir une publicité
- Les 4 étapes à franchir avant de rédiger
- Que devons-nous savoir sur notre public cible

Semaine #2

- Bien déterminer l'objectif du contenu
- L'importance du titre publicitaire
- Les 4 tâches du titre
- Introduction à l'incontournable approche des 4U du concepteur-rédacteur !

Semaine #3

- L'incontournable approche des 4U du concepteur-rédacteur !
- C'est le temps de rédiger avec le DSEA

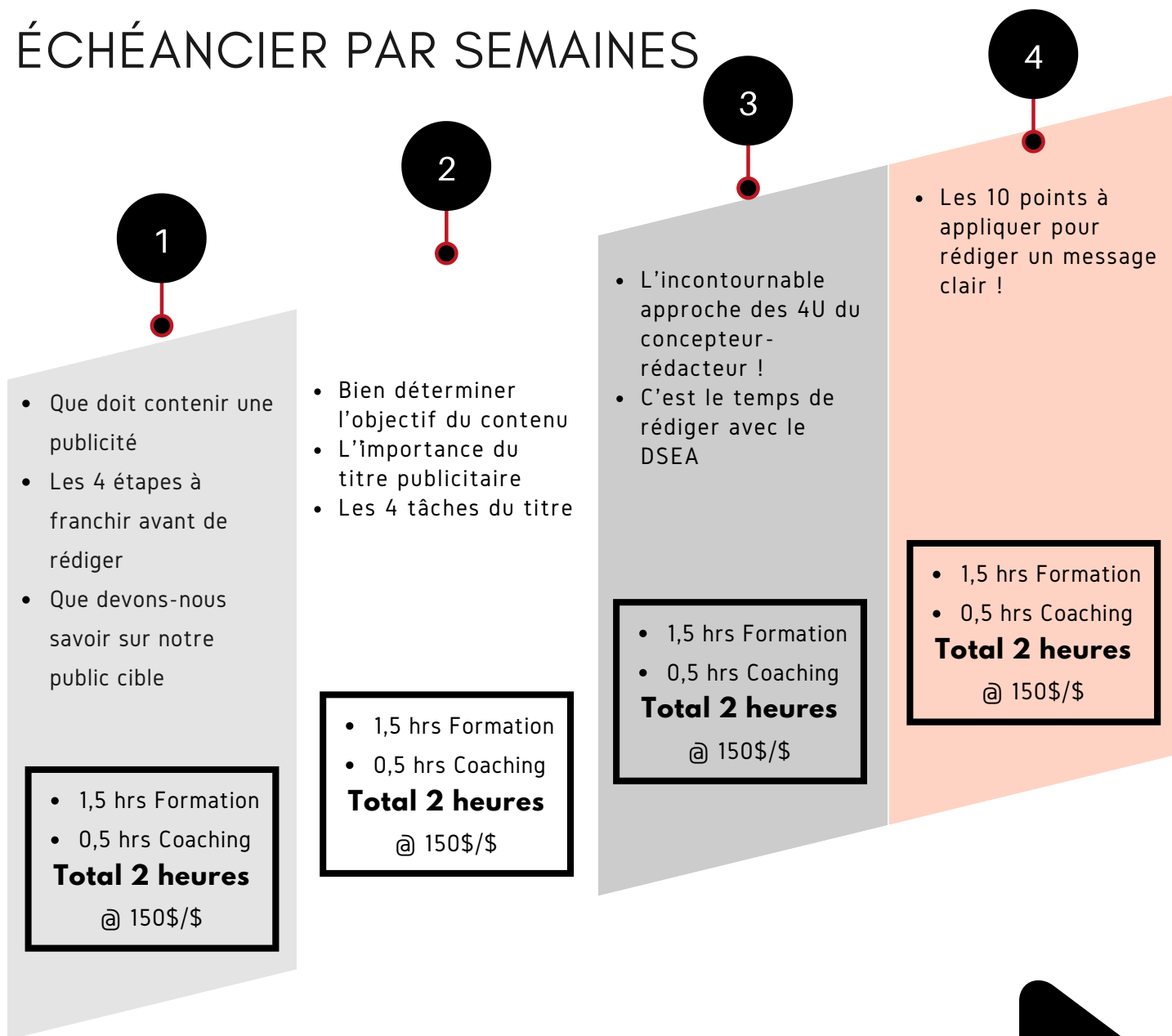
Semaine #4

- Les 10 points à appliquer pour rédiger un message clair !

RÉDIGER POUR VENDRE PLUS !

Les approches en rédaction pour atteindre l'objectif

ÉCHÉANCIER PAR SEMAINES



PRÉSENTATIONS, OUTILS & ATELIERS



Démarrage



Croissance



Restructuration



Achat - Vente

Focus 360

stratégies d'affaires

Par la **consultation**, le **coaching** et par la **formation**, Focus 360 vous propose de gagner du temps, faire de l'argent et éviter beaucoup de frustration !

Nos outils et notre savoir faire en **ventes/finance**, **marketing**, **opérations** et en **leadership** sont à votre disposition et nécessaires pour une réussite assurée ! Communiquez avec nous dès aujourd'hui !

focus**360**.ca
514 535-0187
contact@focus360.ca



Ventes/Finance



Opérations



Marketing



Leadership