

En résumé

Développez une relation client d'excellence et boostez vos ventes !

Un parcours complet en 6 formations en classe virtuelle pour maîtriser chaque étape de la relation client en point de vente : de l'accueil à la conclusion de la vente, en passant par la prise en charge, la vente additionnelle et la vente complémentaire. Vous maximisez votre impact commercial grâce à des techniques éprouvées et une posture professionnelle adaptée à chaque situation.

Objectifs :

Maîtriser chaque étape de la relation client en point de vente : accueillir, prendre en charge, mener un entretien de vente et conclure efficacement par une vente additionnelle ou complémentaire.

Adopter une posture professionnelle adaptée pour optimiser la satisfaction client et fidéliser durablement la clientèle.

Exploiter Instagram comme levier de développement commercial.

Prérequis :

Se référer aux prérequis des formations concernées par ce cycle.

Participants :

Commerçant-e, vendeur-vendeuse, responsable de magasin ou de rayon.

1 480 €

Net de taxe par personne (hors certification).

Ce prix intègre une remise de 10 % sur la totalité du cycle de formation.



3.5 jours, soit 24h30.

Démarrage à tout moment de l'année selon planification des modules pressentis.



Classe virtuelle



Moyens pédagogiques et d'encadrement

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques et techniques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés dans chaque formation associée à ce cycle.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera conformément aux éléments présentés dans chaque formation associée à ce cycle.

Accompagnement

Chaque stagiaire bénéficiera d'un accompagnement personnalisé afin d'adapter, si nécessaire, le cycle de formation à ses besoins en développement de compétences dans un objectif de professionnalisation.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Modules obligatoires

Optimiser sa relation client en point de vente : Accueil et Posture – Classe virtuelle

— Une demi-journée (matin) soit 3h30

Optimiser sa relation client en point de vente : Prise en charge du client – Classe virtuelle

— Une demi-journée (matin) soit 3h30

Optimiser sa relation client en point de vente : Entretien de vente – Classe virtuelle

— Une demi-journée (matin) soit 3h30

Optimiser sa relation client en point de vente : La vente additionnelle – Classe virtuelle

— Une demi-journée (matin) soit 3h30

Optimiser sa relation client en point de vente : La vente complémentaire – Classe virtuelle

— Une demi-journée (matin) soit 3h30

INSTAGRAM pour votre entreprise

— 1 jour soit 7 heures



Optimiser sa relation client en point de vente : Accueil et Posture – Classe virtuelle

Immobilier Commerçant - 2025

En résumé

Renforcez vos compétences d'accueil en point de vente en quelques heures grâce à notre formation courte à distance.

Apprenez à accueillir avec professionnalisme et efficacité, développez votre assertivité pour vous affirmer sereinement, et maîtrisez les clés d'une communication verbale et non verbale impactante.

Faites de chaque prise de contact une opportunité de marquer positivement vos interlocuteurs.

Objectifs :

Accueillir avec professionnalisme et efficacité.

S'approprier les principes de l'assertivité et de l'affirmation de soi.

La communication verbale et non verbale, la prise de contact et le savoir-être.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Vendeurs débutants en magasin, agence, PDV.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.

Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. Accueillir avec professionnalisme et efficacité

Les attentes des visiteurs et clients.

Techniques d'accueil efficaces.

Gestion des situations difficiles lors de l'accueil.

250 €

Net de taxe par personne

T8 ACCPOSTCV 24-A24



Une demi-journée
(matin) soit
3h30



Formation à
distance



Classe
virtuelle



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Commerçant(e)

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 17 nov 2025



2. L'accueil : des tâches multiples avec des particularités

Gestion des appels téléphoniques et des courriels.

Accueil des visiteurs spéciaux (VIP, personnes en situation de handicap, etc.).

Organisation de l'espace d'accueil pour une meilleure efficacité.

3. S'approprier les principes de l'assertivité et de l'affirmation de soi

Différence entre passivité, assertivité et agressivité.

Exercices pratiques pour renforcer l'assertivité.

Application de l'assertivité dans les interactions quotidiennes.

4. La communication verbale et non verbale

Les composantes de la communication non verbale (gestion du regard, de la posture, etc.).

Importance du langage corporel dans la communication.

Pratique d'écoute active et de reformulation.

5. La prise de contact et le savoir-être

Techniques de première impression positives.

Adaptation de son comportement en fonction du contexte.

Exercices de simulation de situations d'accueil.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.



Optimiser sa relation client en point de vente : Prise en charge du client – Classe virtuelle

Immobilier Commerçant - 2025

En résumé

Maîtrisez l'art de l'accueil client : faites des premières secondes un moment décisif ! Apprenez à anticiper et gérer les premières impressions, à répondre avec aisance à plusieurs demandes simultanées, et à créer un accueil client mémorable, dès le premier contact.

Objectifs :

- Se préparer efficacement à l'accueil client.
- Soigner le premier contact en valorisant les premières secondes.
- Gérer simultanément plusieurs demandes avec aisance.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

- Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.
- Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Le contenu

1. Savoir se préparer à l'accueil client

Importance de la préparation

Impact de la préparation sur la satisfaction client et l'image de la boutique.

Techniques de préparation

- Organisation de l'espace de travail.
- Connaissance des produits et services.
- Préparation mentale et physique.

Exercices pratiques

- Simulation de préparation avant l'ouverture de la boutique.
- Discussion en groupe sur les meilleures pratiques.

250 €
Net de taxe par personne

T8 PCHARCLIENTCV 24-A24

 Une demi-journée (matin) soit 3h30

 Formation à distance

 Classe virtuelle

 Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Commerçant(e)

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 24 nov 2025



2. Le premier contact - les premières secondes

Importance des premières secondes

Impact de la première impression sur la relation client.

Techniques pour un premier contact réussi

Accueil chaleureux et professionnel.

Importance du sourire et du langage corporel.

Techniques de salutations et de prise de contact.

Exercices pratiques

Jeux de rôle pour pratiquer le premier contact.

Feedback en groupe sur les performances.

3. Gestion de plusieurs demandes simultanées

Défis de la gestion simultanée

Identification des défis courants.

Impact sur la satisfaction client et l'efficacité du service.

Techniques de gestion simultanée

Priorisation des demandes.

Techniques de communication pour gérer l'attente.

Utilisation de ressources et d'outils pour améliorer l'efficacité.

Exercices pratiques

Simulations de gestion de plusieurs demandes en situation de boutique.

Feedback en groupe sur les performances.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.



Optimiser sa relation client en point de vente : Entretien de vente – Classe virtuelle

Immobilier Commerçant - 2025

En résumé

Découvrez l'art de la vente active : écoutez, proposez, et faites acheter.
Grâce à cette formation, renforcez votre capacité à déceler les véritables besoins de vos clients et à présenter vos produits de façon à déclencher l'achat.

Objectifs :

Détecter le besoin exprimé et/ou latent du client.
Présenter, proposer et convaincre le client d'acheter le produit.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Vendeurs débutants en magasin, agence, PDV.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

250 €
Net de taxe par personne

T8 ENTRETIENVENTECV 24-A24

		
Une demi-journée (matin) soit 3h30	Formation à distance	Classe virtuelle



Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Commerçant(e)

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 01 déc 2025



1. Développer sa capacité à découvrir le besoin exprimé et/ou latent

Introduction à la découverte des besoins

Importance de la compréhension des besoins clients.

Différence entre besoin exprimé et besoin latent.

Techniques de questionnement

Types de questions : ouvertes, fermées, de clarification.

Techniques de reformulation.

Pratique de l'écoute active.

Exercices pratiques

Jeux de rôle et simulations pour pratiquer la découverte des besoins.

Analyse de cas concrets et discussion en groupe.

2. Savoir présenter, proposer et faire acheter son produit

Techniques de présentation efficace

Structurer une présentation commerciale.

Adapter son discours en fonction du client.

Utiliser des supports visuels et des démonstrations.

Argumentation et persuasion

Construire des arguments convaincants.

Techniques de persuasion et de réponse aux objections.

Techniques de closing

Identifier les signaux d'achat.

Techniques pour conclure la vente.

Gestion des dernières objections et clôture de la vente.

Exercice pratique

Simulation de vente

Jeux de rôle où chaque participant doit découvrir les besoins du client, présenter un produit et conclure la vente.

Discussion et feedback en groupe sur les performances et les points d'amélioration.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.



Optimiser sa relation client en point de vente : La vente additionnelle – Classe virtuelle

Immobilier Commerçant - 2025

En résumé

Transformez chaque vente en occasion de plus-value ! Découvrez comment intégrer la vente additionnelle de manière fluide et sans résistance.

Grâce à des mises en situation concrètes, devenez expert en cross-selling pour augmenter vos résultats sans effort supplémentaire.

Objectifs :

- Pratiquer la vente additionnelle (cross-selling) pour augmenter le panier moyen.
- Lever les freins liés à la vente additionnelle pour faciliter l'achat complémentaire.
- S'exercer à la vente additionnelle à travers des mises en situation concrètes.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Vendeurs débutants en magasin, agence, PDV.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.

Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

250 €

Une demi-journée (matin) soit 3h30

T8 VENTEADD 24-A24

		
Une demi-journée (matin) soit 3h30	Formation à distance	Classe virtuelle



Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Commerçant(e)

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 08 déc 2025



1. La vente additionnelle - cross-selling

Introduction au concept

Définition de cross-selling.

Importance des ventes additionnelles pour l'entreprise et la satisfaction client.

Techniques de cross-selling

Identifier les produits ou services complémentaires.

Techniques pour suggérer des produits additionnels de manière naturelle.

Utilisation de données clients pour personnaliser les propositions.

Études de cas et exemples pratiques

Analyse de cas réels.

Discussion en groupe sur les meilleures pratiques.

2. Comment faire disparaître les freins liés à la vente additionnelle

Identification des freins

Les freins psychologiques (peur de déranger, manque de confiance).

Les freins liés au client (budget, manque d'intérêt).

Techniques pour surmonter les freins

Développement de la confiance en soi et en son produit.

Techniques de communication pour aborder les ventes additionnelles de manière non intrusive.

Utilisation de témoignages et de preuves sociales.

Exercices pratiques

Jeux de rôle pour pratiquer la levée des freins.

3. Mise en situation d'une vente additionnelle

Scénarios de vente

Présentation de différents scénarios de vente additionnelle.

Jeux de rôle

Les participants se répartissent en binômes pour jouer des rôles de vendeur et de client.

Pratique des techniques de cross-selling.

Débriefing et feedback

Discussion en groupe sur les points forts et les axes d'amélioration.

Partage d'expériences et de conseils.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.



Optimiser sa relation client en point de vente : La vente complémentaire – Classe virtuelle

Immobilier Commerçant - 2025

En résumé

Faites du cross-selling un levier stratégique : apprenez à comprendre et exploiter les meilleures techniques de vente complémentaire pour augmenter vos résultats ! Cette formation vous guidera dans l'art de saisir les occasions de vente additionnelle en toute fluidité.

Objectifs :

Maîtriser les principes du cross-selling et de la vente complémentaire.
Appliquer des techniques et stratégies efficaces pour réussir le cross-selling et la vente complémentaire.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Vendeurs débutants en magasin, agence, PDV.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.

Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

250 €
Net de taxe par personne

T8 VENTECOMPCV 24-A24

 Une demi-journée (matin) soit 3h30

 Formation à distance

 Classe virtuelle



Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Commerçant(e)

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 15 déc 2025



1. Comprendre le cross-selling et la vente complémentaire

Introduction aux concepts

Définitions et différences entre cross-selling et vente complémentaire.
Importance pour l'entreprise et la satisfaction client.

Techniques de cross-selling et de vente complémentaire

Identification des produits ou services complémentaires.
Utilisation des données clients pour personnaliser les propositions.
Stratégies pour intégrer ces techniques dans le processus de vente.

Études de cas et exemples pratiques

Analyse de cas réels.
Discussion en groupe sur les meilleures pratiques.

2. Techniques et stratégies pour réussir le cross-selling et la vente complémentaire

Techniques de présentation des produits

Présentation des produits complémentaires de manière naturelle.
Techniques de communication pour suggérer des produits additionnels.
Utilisation des preuves sociales et des témoignages.

Stratégies d'adaptation en fonction du client

Adapter l'approche en fonction des profils clients.
Techniques pour aborder les objections et les réticences.
Pratique de la reformulation et de l'écoute active.

3. Mise en situation et exercices pratiques

Scénarios de vente

Présentation de différents scénarios de cross-selling et de vente complémentaire.

Jeux de rôle

Les participants se répartissent en binômes pour jouer des rôles de vendeur et de client.
Pratique des techniques de cross-selling et de vente complémentaire.
Rotation des rôles pour permettre à chacun de pratiquer et d'observer.

Débriefing et feedback

Discussion en groupe sur les points forts et les axes d'amélioration.
Partage d'expériences et de conseils.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.



En résumé

Les réseaux sociaux, outils de votre relance !

Objectifs :

Connaître les spécificités de la plateforme, ses fonctionnalités et les différents formats de contenus.

Maîtriser la création de contenus et leur publication sur Instagram.

Maîtriser les différents types d'interactions.

Apprendre à développer la visibilité de son compte Instagram.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Tout responsable ou collaborateur d'entreprise souhaitant rendre la présence de son entreprise sur les réseaux sociaux plus efficace.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur spécialisé dans le domaine du webmarketing.

Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. Instagram : les chiffres clés et enjeux

2. Découverte de l'interface et des fonctionnalités

3. La création de contenus sur Instagram

Contraintes.

Mise en forme de la grille Instagram.

Outils et productivité.

4. Utiliser le format story

Fonctionnalités.

Spécificités.

Outils.

390 €
Net de taxe par personne

N1 INSTA 21-D24


1 jour soit 7 heures


Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Commerçant(e)

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 17 nov 2025



5. Être actif sur Instagram
6. Être actif sur Instagram pour développer sa visibilité
7. Instagram et influence marketing
8. Les principaux indicateurs de performance de la plateforme

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Définition d'une stratégie.

Zoom sur les fonctionnalités avancées d'Instagram.

Outils pour communiquer efficacement.

Conseils individualisés.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

