Développer son efficacité commerciale

Produire des supports commerciaux impactants

2 jours (14h00) | 4,6/5 | CIAL-C19INFOCIAL | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 550 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Choisir les différents types de documents commerciaux et le canal asssocié à bon escient.
- Maîtriser les techniques pour accroître l'impact de ses supports de communication commerciale.
- Adapter ses supports de communication commerciale au canal de diffusion.

Modalités, méthodes et moyens 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.

Prérequis

Aucun

Public concerné

Responsables et chargés de communication, chefs de produits.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Modules distanciels :

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

Cadrer sa communication pour choisir les bons supports

- Associer objectif et support de communication.
- Interne ou externe : adapter sa communication commerciale à son usage.
- Ajuster l'objet de sa communication commerciale et le style d'écriture aux attentes clients.
- **Atelier** : définir une ligne éditoriale pour sa communication commerciale.

Rédiger un support de communication percutant

- Catalogue, plaquette commerciale, mailing... : panorama des supports de communications traditionnels et leurs caractéristiques.
- Maîtriser les règles de construction d'un message spécifiques à chaque support.
- Construire une argumentation produit convaincante.
- Mettre en valeur les textes : les phrases d'accroche, le choix des mots.
- Appliquer les techniques de rédaction pour faciliter la lecture.
- **Étude de cas :** améliorer ses supports existants et son écriture.

Améliorer ses supports avec l'IA

- Maitriser la rédaction d'un prompt efficace.
- Pratiquer et challenger l'IA pour obtenir des contenus qualitatifs.
- Rédiger un texte avec l'IA (outil : ChatGPT).

Adapter ses supports commerciaux aux nouveaux canaux de communication

- Comprendre les usages des supports numériques.
- Maîtriser les spécificités de l'écriture sur le web.
- Concevoir des supports de communication adaptés aux réseaux sociaux : stories, hashtag...
- Développer des supports de communication interactifs.
- **Atelier** : passer d'un support papier à un support écran.

Renforcer l'impact de ses supports de commerciaux

- Choix des couleurs, de la typologie, de la mise en page… : soigner le visuel de ses supports de communication.
- Veiller à la cohérence des messages et à la qualité des supports de communication.
- Vidéos, audios, images… : maximiser l'audience de ses supports de communication.
- **Atelier** : lien, hashtag, images, vidéos…. : faire le buzz avec ses supports de communication.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.