



CATALOGUE

Vente, Marketing & Communication



-  Prospection et relation client
-  Vente et négociation
-  Marketing
-  Communication
-  Management commercial



Développez un avantage stratégique

Dans un environnement commercial en évolution constante, il est essentiel de maîtriser les techniques de vente, les stratégies marketing et les outils de communication devient indispensable pour rester compétitif. Nos formations vous aident à renforcer vos performances, à améliorer votre visibilité et à concevoir des actions de communication percutantes. Que vous soyez commercial, marketeur ou communicant, développez un réel avantage concurrentiel grâce à un parcours de formation adapté à vos enjeux.

Pourquoi se former en vente, marketing et communication ?

Dans un contexte où les clients sont plus exigeants et les marchés plus mouvants, se former à ces disciplines permet de mieux comprendre les attentes, d'élaborer des stratégies ciblées et d'agir avec efficacité. Ces compétences renforcent votre impact, favorisent la fidélisation et améliorent votre capacité à vous adapter aux évolutions du marché.

Nos formations vous accompagnent pour structurer vos actions, affiner votre posture professionnelle et mettre en œuvre des pratiques modernes et performantes. Vous développez ainsi une vision stratégique, stimulez votre créativité et optimisez vos résultats dans un environnement de plus en plus digitalisé.

Pourquoi choisir nos formations ?

Nos programmes sont conçus pour répondre aux besoins des professionnels souhaitant acquérir des compétences pratiques et directement mobilisables. En tant que responsable des ventes, du marketing ou de la communication, vous bénéficiez de contenus actualisés, d'un accompagnement expert et d'une approche 100 % orientée résultats. Nos formations sont disponibles en présentiel, à distance ou en format hybride pour s'adapter à vos contraintes.

Préparez-vous à transformer votre approche commerciale avec nos formations en vente, marketing et communication.

Nos domaines de formation



Prospection & relation client



Vente & négociation



Marketing



Communication



Management commercial



Intégrer l'IA dans vos processus de vente

De la donnée à la décision : donnez
une nouvelle dimension à votre
performance commerciale



Vente, marketing & communication

Prospection & relation client : attirez, engagez, fidélisez

La prospection ne se limite plus à « chercher des clients » : elle repose aujourd'hui sur une démarche stratégique, personnalisée et orientée valeur. Grâce à nos formations, vous développez une approche commerciale moderne et performante, centrée sur l'écoute et la relation de confiance.

Nos parcours vous permettent de :

- identifier les bons profils de prospects,
- maîtriser les techniques de prise de contact,
- créer des relations durables à fort potentiel.

Mettez en place une prospection efficace, alimentez votre pipeline et convertissez davantage d'opportunités commerciales.



Pourquoi miser sur la relation client ?

La fidélisation revient moins cher que l'acquisition. Un bon suivi client, couplé à une communication proactive, favorise l'engagement et la récurrence des achats. Nos formations vous aident à structurer votre démarche relationnelle, à valoriser chaque interaction et à optimiser votre cycle de vente avec les bons outils (CRM, segmentation, automatisation...).

Outils de Gestion de la Relation Client (CRM) : centralisez et optimisez vos interactions

Les outils de gestion de la relation client (CRM) sont indispensables pour centraliser vos informations sur les prospects et clients, suivre vos interactions, et personnaliser vos communications. Ce module explore les principales fonctionnalités des CRM, leur mise en place, et leur utilisation pour améliorer votre processus de prospection et de fidélisation. Vous apprenez à automatiser certaines tâches et à segmenter votre base de données client, et à analyser vos performances pour affiner vos stratégies commerciales.

Les fondamentaux de Microsoft Dynamics 365 CRM (MB-910) ★

MB-910T00 2 jours

Cette formation de 2 jours, qui constitue un point de départ idéal pour obtenir une certification Microsoft Dynamics, vous permet d'acquérir une bonne base de connaissances sur Dynamics 365 CRM. Plongez au cœur de Microsoft Dynamics 365 CRM et apprenez à utiliser toutes ses fonctionnalités pour centraliser vos données clients et optimiser vos processus commerciaux.



Gérer efficacement la relation client

REC03FR 3 jours

Cette formation vous permet de comprendre les défis de la relation client. Elle vous donne les clés pour bâtir des relations solides et durables avec vos clients. Apprenez à les écouter, à comprendre leurs attentes et à leur offrir une expérience client exceptionnelle. Augmentez votre chiffre d'affaires et fidélisez vos clients à long terme.



Devenir ambassadeur de son entreprise

VEN10FR 2 jours

Cette formation vous apprend à devenir un bon ambassadeur de votre entreprise. Elle vous permet d'améliorer vos compétences en communication, en relations publiques et en marketing. Apprenez à communiquer avec impact, à gérer les objections, à représenter votre société avec fierté et à renforcer la confiance des parties prenantes.



Développer efficacement son réseau d'affaires

VEN11FR 2 jours

Cette formation vous permet d'acquérir une compréhension approfondie du concept de réseau d'affaires et de ses avantages. Elle vous apprend à développer efficacement votre réseau d'affaires de manière stratégique et efficace. Apprenez à identifier vos cibles, à créer des opportunités d'affaires, à négocier avec succès et à atteindre vos objectifs commerciaux.



Vente, marketing & communication

Vente et négociation

Transformez chaque interaction client en opportunité de vente

Dans un monde où la concurrence est de plus en plus rude, la maîtrise des techniques de vente et de négociation est devenue une compétence incontournable pour toute entreprise souhaitant se démarquer. Chez Oo2 nous vous offrons une gamme complète de formations en vente et négociation, conçues pour répondre aux besoins de professionnels à tous les niveaux d'expérience. Que vous soyez débutant, intermédiaire ou expert, nos formations vous permettent d'acquérir des compétences pratiques et immédiatement applicables.



L'importance d'avoir une bonne stratégie en vente et négociation ?

Une équipe de vente bien formée est non seulement capable de générer des revenus, mais aussi de renforcer la position concurrentielle de l'entreprise. En maîtrisant l'art de la négociation, vos commerciaux seront en mesure de conclure des accords avantageux tout en forgeant des relations durables avec vos clients. Nos formations vous aident à intégrer ces compétences essentielles dans la culture de votre entreprise, garantissant ainsi une croissance soutenue et une amélioration continue de vos performances commerciales.

Ce que nos formations changent pour vous

- Une posture de vendeur-conseil plus crédible et impactante.
- Une maîtrise des émotions en situation de négociation.
- Une stratégie de closing plus efficace et centrée client.
- Un entraînement intensif à travers des jeux de rôle et des mises en situation.

Techniques de vente et négociations commerciales

VEN02FR 3 jours

Découvrez comment maximiser vos ventes et conclure des négociations gagnantes grâce à notre formation. Apprenez des stratégies éprouvées pour convaincre vos clients, surmonter les objections et finaliser vos transactions avec succès. Développez des compétences pratiques et applicables, augmentant ainsi vos performances et votre chiffre d'affaires.

Techniques de vente et de négociations par téléphone

VEN01FR 2 jours

Développez vos compétences pour convaincre à distance ! Cette formation vous aide à structurer vos appels, capter l'attention dès les premières secondes, répondre aux objections et conclure efficacement vos ventes par téléphone. Gagnez en assurance et transformez chaque appel en opportunité commerciale.

Vendre plus et mieux avec la méthode des couleurs

VEN12FR 2 jours

Adaptez votre discours à chaque profil client grâce à la méthode des couleurs. Cette formation vous permet de mieux comprendre les comportements d'achat, de personnaliser votre approche et d'améliorer votre impact commercial. Gagnez en efficacité relationnelle et augmentez vos résultats de vente.

Vendre via les réseaux sociaux

MK06FR-OPC 1 jour

Maîtrisez l'art de vendre sur les réseaux sociaux avec notre formation spécialisée. Apprenez à cibler efficacement votre audience, à créer des contenus engageants et à utiliser les outils publicitaires pour améliorer vos ventes en ligne. Transformez vos followers en clients fidèles et faites des réseaux sociaux un levier puissant de croissance pour votre entreprise.

Vente et négociation

CODE	FORMATION	DUREE
IA008-FR	Intégrer l'IA dans vos processus de vente	1 jour
MNC01FR	Manager son équipe commerciale	3 jours
MNC02FR	Concevoir et mettre en place sa stratégie commerciale	3 jours
REC02FR	La relation commerciale pour les non-commerciaux	2 jours
VEN01FR	Techniques de vente et de négociations par téléphone	2 jours
VEN02FR	Techniques de vente et négociations commerciales BEST	3 jours
VEN03FR	Vendre son prix, défendre ses marges et négocier gagnant	2 jours
VEN12FR	Vendre plus et mieux avec la méthode des couleurs	2 jours



Vente, marketing & communication

Marketing

Maîtrisez les stratégies marketing de demain

Le marketing joue un rôle central dans le développement des entreprises. Il capte l'attention de vos cibles, valorise votre offre et génère des résultats mesurables. Chez Oo2, nous proposons des formations pratiques pour maîtriser les leviers du marketing digital et traditionnel, tout en vous adaptant aux nouvelles tendances.



L'impact du marketing dans le monde d'aujourd'hui

Dans un marché concurrentiel et saturé, une stratégie bien pensée vous distingue. Que votre objectif soit de :

- accroître votre visibilité,
- fidéliser votre clientèle,
- lancer un nouveau produit,

Nos formations vous accompagnent pour structurer votre approche et à améliorer vos résultats. Vous apprenez à exploiter les outils digitaux (SEO, content marketing, automation...) et à développer des campagnes alignées avec vos objectifs business.

Pourquoi choisir nos formations en marketing ?

- Des formateurs experts ayant une solide expérience terrain en marketing stratégique et opérationnel.
- Une approche concrète et orientée résultats, à travers des ateliers pratiques et des cas réels.
- Des modules actualisés, intégrant les dernières tendances et technologies (IA, réseaux sociaux, analytics...).
- Une flexibilité totale : en présentiel, à distance ou en format hybride.

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux★



MK08FR-RS 4 jours

Développez votre activité commerciale grâce aux réseaux sociaux ! Cette formation vous enseigne à utiliser les plateformes sociales pour générer des leads, augmenter votre visibilité et transformer vos interactions en ventes. Maîtrisez la création de stratégies efficaces et l'utilisation des outils publicitaires pour maximiser votre retour sur investissement.

Growth Marketing : booster ses performances commerciales

MKG002FR 3 jours

Cette formation vous permet d'acquérir une compréhension approfondie des stratégies et des outils dont vous avez besoin pour mettre en place le growth marketing. Vous allez découvrir des techniques telles que le marketing automation, le marketing de contenu, le référencement, etc. Apprenez à créer des campagnes de marketing ciblées et mesurables.

Booster son projet e-commerce grâce au SEO

MK08FR 1 jour

Optimisez la visibilité de votre site et attirez plus de trafic qualifié grâce aux meilleures pratiques de SEO. Cette formation vous enseigne à améliorer le référencement naturel de votre site, à choisir les bons mots-clés, à optimiser vos pages produits, et à créer un contenu attractif. Découvrez comment le SEO peut augmenter vos ventes en ligne et positionner votre e-commerce en tête des résultats de recherche.

UX Design : découvrir les méthodes en design d'expérience utilisateur

ST-UXD 3 jours

Explorez les fondamentaux du design d'expérience utilisateur (UX) pour créer des interfaces intuitives et engageantes. Cette formation couvre les principes de l'UX, les méthodes de recherche utilisateur, la création de personas, et la conception de prototypes. Apprenez à optimiser l'expérience utilisateur de vos produits pour répondre aux attentes de vos clients.

Marketing

CODE	FORMATION	DUREE
MK-001-FR	Neuromarketing : optimiser votre marketing avec les neurosciences cognitives	2 jours
MK01FR	Le marketing mix (le marketing opérationnel de la stratégie à l'opérationnel)	3 jours
MK02FR	Le marketing relationnel	3 jours
MK03FR	Le marketing stratégique	3 jours
MK-003-FR	Les fondamentaux du marketing durable	2 jours
MK04FR	Le principe du value-based Pricing	3 jours
MK05FR-OPC	Se lancer en e-commerce, les fondamentaux	3 jours
MK06FR	Mettre en place une stratégie marketing basée sur le référencement naturel (SEO)	2 jours
MK07FR	Le marketing digital pour les décideurs	2 jours
MK08FR	Booster son projet e-commerce grâce au SEO	1 jour
MK08FR-RS	Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux	4 jours
MKG001FR	Gérer efficacement sa marque en ligne	3 jours
MKG002FR	Growth Marketing : booster ses performances commerciales	3 jours
ST-UXD	UX Design : découvrir les méthodes en design d'expérience utilisateur	3 jours

CPF BEST ★



Vente, marketing & communication

Communication

Alignez vos messages et renforcez votre impact

La communication professionnelle ne se résume pas à transmettre de l'information. Elle consiste à créer une connexion, susciter l'adhésion, clarifier des intentions. En interne comme en externe, elle devient un facteur clé de réussite organisationnelle.

Nos formations couvrent :

- la communication interpersonnelle, managériale et de crise,
- la prise de parole, les techniques d'argumentation et de storytelling,
- les outils digitaux (réseaux sociaux, newsletters, contenus web...).
- Vous améliorez la qualité de vos échanges et augmentez l'impact de vos messages, quel que soit votre public.



La communication, clé du succès organisationnel

Une communication réussie est le pilier central de toute entreprise performante. Elle permet de bâtir des relations solides, de gérer les conflits, de motiver les équipes, et de faire passer les bons messages au bon moment. En vous formant à la communication, vous renforcez non seulement vos compétences, mais vous apportez également une valeur inestimable à votre organisation, en facilitant la coopération et en optimisant les interactions internes et externes.

Pourquoi intégrer le digital dans vos services ?

Optimisation des processus : Les outils digitaux permettent d'automatiser des tâches répétitives, de réduire les erreurs humaines, et d'accélérer les processus internes, augmentant ainsi la productivité globale de votre entreprise.

Amélioration de la communication : Les plateformes de communication digitale facilitent la collaboration entre les équipes, même à distance, et renforcent la transparence des informations au sein de l'entreprise.

Expérience client renforcée : En intégrant le digital, vous pouvez offrir à vos clients une expérience plus personnalisée et réactive, augmentant ainsi leur satisfaction et leur fidélité.

Accès aux données en temps réel : Le digital offre un accès immédiat aux données et aux analyses, permettant une prise de décision plus rapide et plus éclairée.

Une communication maîtrisée, c'est...

- Des équipes plus alignées.
- Une image de marque cohérente.
- Des relations clients plus fluides.
- Une meilleure gestion des tensions.

Concevoir et déployer une stratégie de communication 360°

COM03FR 3 jours

Maîtrisez l'élaboration d'une stratégie de communication 360° qui intègre tous les canaux disponibles pour une visibilité maximale. Cette formation vous guide dans la création de campagnes cohérentes et impactantes, couvrant le marketing digital, les relations publiques, la publicité, et plus encore. Harmonisez vos messages et renforcez l'image de marque.

Maîtriser la rédaction professionnelle : les techniques pour convaincre et engager

COM02FR 2 jours

Rédigez avec impact et clarté dans vos communications professionnelles. Cette formation vous apprend à structurer vos écrits, adapter votre ton selon la cible et utiliser les bons leviers pour convaincre. Améliorez vos emails, comptes rendus, synthèses ou présentations pour capter l'attention et susciter l'adhésion.

Stratégies de communication digitale sur les médias sociaux

COM01FR 3 jours

Maîtrisez l'art de la communication digitale avec notre formation dédiée aux stratégies sur les médias sociaux. Apprenez à développer des campagnes percutantes, à engager efficacement votre audience, et à maximiser votre visibilité en ligne. Cette formation vous offre les clés pour transformer vos réseaux sociaux en puissants leviers de croissance pour votre marque.

Community Management : développez votre influence digitale

MK07FR-OPC 2 jours

Apprenez à gérer et animer vos communautés sur les réseaux sociaux, à créer du contenu engageant, et à développer des relations durables avec vos abonnés. Cette formation vous donne les clés pour accroître votre influence digitale, analyser les performances de vos actions, et adapter vos stratégies pour maximiser l'impact de vos campagnes sur les plateformes sociales.

Communication

CODE	FORMATION	DUREE
COM01FR	Stratégies de communication digitale sur les médias sociaux	3 jours
COM02FR	Maîtriser la rédaction professionnelle : les techniques pour convaincre et engager	2 jours
COM03FR	Concevoir et déployer une stratégie de communication 360°	BEST 3 jours
COM11FR	Communication, journalisme : être percutant sur le web	2 jours
COM12FR	Digital first : comment réussir la transition des journalistes	2 jours
COM13FR	Manager une rédaction	2 jours
EFP40FR	Rédaction administrative	3 jours
MK07FR-OPC	Community Management : développez votre influence digitale	2 jours



Vente, marketing & communication

Management commercial

engagez, pilotez, transformez

Manager une équipe commerciale demande plus qu'un bon instinct : il s'agit de structurer la performance, d'accompagner le changement et de faire grandir les talents. Nos formations en management commercial s'adressent aux managers de proximité comme aux responsables de direction.

Vous apprenez à :

- définir une stratégie commerciale claire et mobilisatrice,
- animer votre équipe avec efficacité et bienveillance,
- piloter les performances grâce à des indicateurs concrets.



L'importance du management commercial dans la performance globale

Un bon management commercial est le levier principal de la performance d'une entreprise. Un manager commercial compétent sait non seulement fixer des objectifs ambitieux, mais aussi mobiliser son équipe pour les atteindre. Il est capable d'analyser le marché, d'ajuster les stratégies en temps réel, et de faire preuve de leadership pour naviguer dans un environnement concurrentiel. En vous formant au management commercial, vous optimisez non seulement les résultats de votre équipe, mais vous assurez aussi la croissance durable de votre entreprise.

Pourquoi se former au management commercial ?

- Pour booster la motivation et l'engagement des équipes.
- Pour mieux aligner objectifs individuels et collectifs.
- Pour faire face aux nouveaux défis de la vente hybride, du télétravail et de la digitalisation.

En développant vos compétences de leadership, vous devenez un moteur de croissance pour votre entreprise.

Manager son équipe commerciale

MNC01FR

3 jours

Apprenez à motiver et encadrer efficacement votre équipe commerciale pour maximiser les performances. Cette formation vous guide à travers les meilleures pratiques de leadership, la gestion des conflits et le suivi des résultats. Développez des compétences pour créer un environnement de travail collaboratif et renforcer la cohésion de l'équipe.

Concevoir et mettre en place sa stratégie commerciale

MNC02FR

3 jours

Maîtrisez l'art de concevoir une stratégie commerciale gagnante en identifiant les opportunités de marché et élaborant un plan d'action efficace. Cette formation vous enseigne comment analyser la concurrence, segmenter votre marché, et choisir les canaux de distribution adaptés. Apprenez à piloter et ajuster votre stratégie pour répondre aux évolutions du marché.

Superviseur en centre d'appel ou en service client

RECO6FR

3 jours

Renforcez vos compétences pour encadrer efficacement une équipe en centre d'appel ou service client. Cette formation vous aide à piloter les performances, motiver vos collaborateurs, gérer les situations complexes et garantir une qualité de service optimale. Devenez un leader opérationnel reconnu et performant.



Formation

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Transformez vos réseaux en leviers de prospection, de conversion et de fidélisation

En 4 jours, construisez une stratégie social media performante : créez des contenus qui engagent, activez les bons leviers publicitaires, captez de nouveaux leads et transformez vos communautés en clients.

- 100 % finançable via votre CPF
- Certification reconnue, enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences
- Résultats concrets dès les premières campagnes

Une opportunité unique de professionnaliser votre approche digitale et de booster durablement vos performances commerciales.

MK08FR-RS



France

 128, rue de la Boétie
75008 Paris

 +33 (0)188 24 70 33
+33 (0)188 24 70 34

 contact@oo2.fr

 +32 28 08 51 75

 +221 33 825 45 54

 +225 27 21 59 28 70

 +226 55 77 87 11

www.oo2.fr

