Augmenter l'impact de ses courriers commerciaux par une rédaction optimale

https://estim-formation.com/formation-augmentation-impact-courriers-commerciaux-redaction-optimale

Objectifs de la formation

- Connaître les règles de conception des courriers commerciaux
- Savoir utiliser les techniques et lesrègles de rédaction des courriers de vente
- Pouvoir rédiger un courrier commercial qui influence le lecteur

Programme pédagogique

Comment le lecteur perçoit le courrier commercial: freins et accroches;Connaître les règles d'accessibilité, lisibilité et compréhension des écrits

Savoir accrocher le lecteur et susciter son intérêt

Equilibrer relation et production, faits, opinions et empathie

Organiser l'écrit commercial pour créer une impression favorable

Savoir créer des points d'entrée visuels

Utiliser les effets de méthode et démonstration pour influencer la décision du lecteur

Utiliser un vocabulaire et des expressions à haute influence

Emmener le lecteur au fil des arguments présentés : coordinateurs logiques et interlignes

Savoir amener sa proposition avec tact, mais clairement

Incitation à l'action : être explicite sur qui est attendu du lecteur

Prérequis et public cible

Prérequis de formation :

Il est recommandé d'avoir des capacités de rédaction pour suivre la formation écrire pour être lu

Savoir utiliser un logiciel de traitement de texte

Public concerné :

Tout collaborateur, et en particulier les commerciaux, qui doit rédiger des courriers commerciaux

- Cadres
- Managers
- Responsables de service
- Tous les collaborateurs de l'entreprise

Modalité d'évaluation pédagogique

Méthodes d'apprentissage :

Mises en application pratiques sur des documents de l'entreprise

Réécriture de courriers en groupe

Apports théoriques & échanges de bonnes pratiques entre stagiaires

Evalution des compétences acquises par les stagiaires :

Identification des axes d'amélioration

Exercices à partir de cas concrets