

Le

CALENDRIER DES FORMATIONS JUN & JUILLET

2025



*Commercial/Vente, IA, Management,
Marketing Digital*

02/06/2025

Booster sa commercialisation grace au digital

04/06/2025

- Techniques vente : preparer et reussir ses entretiens de vente
- Apprendre les bases de la vente pour les freelances

05/06/2025

Attirer et fideliser les bons clients : spécial freelances/indépendants

06/06/2025

Créer ses messages de vente avec ChatGPT : gain de temps et d'impact

09/06/2025

Créer son plan de prospection grâce à l'IA pour les indépendants/freelances/commerciaux

10/06/2025

Structurer un message de prospection grâce à l'IA pour les independants/freelances/commerciaux

11/06/2025

- Apprendre les bases de la technique de vente pour les indépendants
- Utiliser le digital pour sa prospection pour les freelances

12/06/2025

Fidéliser vos clients pour générer plus de chiffre d'affaires sans prospecter plus

13/06/2025

Techniques de vente : convaincre et conclure

16/06/2025

Gagner en efficacité : techniques de gestion du temps et des priorités

17/06/2025

- Prévenir et gérer les conflits au sein de son équipe Découvrir et
- Utiliser facilement l'IA au Quotidien pour être plus productif en entreprise

18/06/2025

- Gagner du temps et booster ses ventes grâce à l'IA (ChatGPT, outils simples)
- Évaluer, recadrer, accompagner : les entretiens essentiels du manager

19/06/2025

Devenir visible sur le web et les réseaux sociaux pour attirer plus de clients

20/06/2025

- Maîtriser la négociation commerciale : vendre mieux sans brader son offre
- Attirer et fidéliser les bons clients : spécial freelances/indépendants

23/06/2025

Les bases de la technique de vente et de la prospection pour les freelances

24/06/2025

Écrire des messages commerciaux qui convertissent grâce au copywriting

25/06/2025

Utiliser ChatGPT pour créer ses messages de vente et prospecter plus vite

26/06/2025

Maîtriser les bases de la négociation commerciale

27/06/2025

Créer ses messages de prospection (email, LinkedIn, appel) qui donnent des réponses

30/06/2025

Négociation commerciale : les fondamentaux

Formation 7h en distanciel, 490 euros HT

JUILLET 2025

01/07/2025

- Trouver ses premiers clients quand on démarre en freelance
- Gérer les conflits et les situations délicates

02/07/2025

- Vendre avec l'IA / ChatGPT : accélérer ses performances
- commerciales Manager efficacement son équipe quand on est dirigeant de petite entreprise

03/07/2025

Booster ses ventes grâce à l'IA et aux outils digitaux simples

04/07/2025

- Techniques de vente pour booster votre chiffre d'affaires
- Créer une stratégie de contenu digital efficace pour attirer et convertir

07/07/2025

- Techniques de vente pour booster votre chiffre d'affaires
- SEO / Référencement naturel pour faire venir les clients à soi

08/07/2025

- Optimiser votre prospection pour les indépendants
- Créer des campagnes email marketing qui convertissent

09/07/2025

- Booster la performance commerciale grace au marketing digital
- Améliorer ses compétences manageriales pour booster la performance, la cohésion et la motivation de son équipe

10/07/2025

- Apprendre à se vendre quand on n'aime pas "se vendre"
- Exploiter l'IA pour booster la performance de votre entreprise

JUILLET 2025

11/07/2025

- Attirer et convertir, et fidéliser les bon clients pour les freelances/indépendants
- Développer sa productivité et son efficacité professionnelle avec l'IA

15/07/2025

- Découvrir l'IA : comprendre les bases, les usages et les limites
- Co-développement et intelligence collective : outils de management collaboratif

16/07/2025

- Prospecter efficacement en freelance : les méthodes qui fonctionnent
- Conduite du changement : accompagner les transitions en équipe

17/07/2025

- Développer son chiffre d'affaires avec une stratégie commerciale claire et efficace
- Prendre en main ChatGPT pour un usage professionnel

18/07/2025

Créer ses premiers prompts efficaces avec ChatGPT

21/07/2025

- L'IA au service de la productivité quotidienne
- Leadership situationnel : adapter son management à chaque collaborateur

22/07/2025

- Manager à distance : garder le lien, motiver et piloter vos équipes
- Formation Budget marketing : comment optimiser et tracker sa performance pour un meilleur ROI

23/07/2025

- Créer des messages de prospection ou commerciaux avec ChatGPT
- Manager sans lien hiérarchique : réussir en management transversal

24/07/2025

- Apprendre les bases de la technique de vente pour les indépendants
- Créer des contenus réseaux sociaux grâce à l'IA

Pourquoi nous choisir?

Des résultats concrets et mesurables

- Des objectifs pédagogiques clairs et opérationnels.
- Des outils, méthodes et mises en pratique directement exploitables.

Une pédagogie terrain, orientée action

- Formateurs spécialistes de leur domaine avec une expérience de terrain avérée.
- Alternance de théorie, cas pratiques, mises en situation concrètes.
- Remise de documents, modèles, templates et ressources prêtes à l'emploi.

Nos formations sont confirmées dès 2 inscrits!

Nous vous aidons à financer à 100% vos formations : OPCO ou FAF (indépendants)

Réserver en 4 étapes simples

01

Vous nous contactez pour échanger avec notre équipe.
contact@groupe-mcb.com

02

Vous recevez un devis et confirmez votre participation.

03

J - 15 vous recevez une convention de formation et une facture.

04

Avant le début de la formation, vous réglez et vous recevez votre convocation avec tous les éléments pour participer à la formation.

Informations et réponses à vos questions :

contact@groupe-mcb.com

Tel : 0221833335