



Vendre plus, gagner plus en 4 semaines

Boostez votre activité avec Envi !

Concrète, dynamique et orientée résultats, la formation Vendre plus, gagner plus de l'école de vente de Catherine Barba vous donne l'énergie et les clés pour progresser rapidement. En 4 semaines, vous apprendrez à aller chercher vos futurs clients avec méthode, à structurer votre démarche commerciale, et à faire décoller votre chiffre d'affaires.

Objectif : connaître et mettre en oeuvre les techniques les plus efficaces pour générer plus de clients et un flux régulier de revenus.

4 semaines

- Définir sa stratégie commerciale
- Avoir les meilleurs outils pour vendre
- Activer son réseau et fidéliser
- Prospecter et négocier efficacement

Moyens techniques et pédagogiques :

- 4 h d'accompagnement personnalisé avec un coach business (en petit groupe)
- 4 h de classe virtuelle avec Catherine Barba et les meilleurs experts du sujet
- Des feuilles de route, des contenus vidéo, audio et des templates pour travailler vos outils de vente
- 6 mois d'accès à tous les contenus de la formation

Et seulement chez Envi :

- Une méthode concrète : on apprend en faisant
- Un cadre structurant : un rythme clair, un coach dédié, des rendez-vous réguliers pour rester focus
- Un collectif qui fait la différence : 1000 indépendants, de l'entraide, et des temps forts pour se dépasser

Durée et rythme

4 semaines
1h par jour / 24h au total
En ligne, synchrone et asynchrone

Admission

Après entretien individuel et validation du dossier. Possibilité de s'inscrire jusqu'au jour du début de la formation

Pré-requis

Avoir accès à un ordinateur et une connexion Internet
Être à son compte

Suivi et évaluation

Suivi de l'assiduité
Présentation et validation des exercices par le coach business

Accessibilité

Formation en ligne, accessible aux publics en situation de handicap
contact : charlotte@envischool.com

Prochain départ :

27 octobre 2025

Tarif : 1250€

Payable en 3 fois sans frais



Vendre plus, gagner plus en 4 semaines

Boostez votre activité avec Envi !

Objectifs visés et compétences développées

Semaine 1 : Définir sa stratégie commerciale

- Adopter la bonne posture
- Identifier ses forces et ses leviers pour vendre plus
- Définir ses objectifs et son prix de vente
- Définir son plan d'action commercial

Semaine 2 : Avoir les meilleurs outils pour vendre

- Avoir des supports écrits clairs et efficaces
- Pitcher avec impact
- Des réseaux sociaux qui transforment
- Gagner du temps avec l'IA

Semaine 3 : Activer son réseau et fidéliser

- S'appuyer sur ses anciens clients pour vendre plus
- Utiliser son réseau pour générer des opportunités
- La méthode de demande de mise en relation qui transforme

Semaine 4 : Prospecter et négocier efficacement

- Décrocher un rendez-vous à froid
- Préparer un rendez-vous de vente
- Négocier et répondre aux objections
- Relancer et closer

Uniquement chez Envi :

- **Catherine Barba et nos 65 entrepreneurs stars** : chez Envi vos mentors ne sont pas des experts de la création d'entreprise mais de vrais entrepreneurs à succès. Nos ateliers, nos Masterclass, les ressources exclusives Envi vous donnent un accès direct à leur expérience et à leurs conseils pour faire progresser votre business.
- **Notre réseau d'entraide** : les temps de partage sont centraux dans tous nos programmes. Notre communauté d'indépendants de tous secteurs et tous métiers est un accélérateur puissant pour votre business. Le collectif vous apporte des contacts, des solutions et des clients.