

PACK COMMERCIAL



OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Analyser son positionnement sur le marché pour se démarquer des concurrents et gagner de nouveaux clients.
- Choisir des actions commerciales adaptées et s'approprier des outils de communication pour booster ses ventes.
- Choisir le meilleur circuit de distribution et appréhender les différents possibilités du Web.

DURÉE

14 heures sur 2 jours
9h15-12h45//13h30-17h

TARIF NET DE TVA

210 €

Financement CPF possible

EFFECTIF

Présentiel :

Minimum : 5 stagiaires

Maximum : 12 stagiaires

LIEU DE FORMATION

CMA IDF - 92
17 bis rue des Venêts
92000 NANTERRE

CONTACT

Service Formation
TURHAN Silvia
Tél : 01 47 29 43 87
silvia.turhan@cma-idf.fr
www.formation-cma92.fr

PROGRAMME

- Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents :
 - étudier son marché,
 - clarifier et sécuriser son projet commercial,
 - prospector et valoriser son offre.
- Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.
- Choisir son/ses circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient...
- Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients.
- Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité.

PUBLIC

Tous publics créateurs/repreneurs.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

PowerPoint, vidéos, documentation. Exercices et mise en pratique. Ordinateur + internet.

ÉVALUATION

Quizz. Évaluation à chaud. Questionnaire de satisfaction.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs professionnels connaissant les spécificités des TPE. Compétences en techniques de ventes, performances commerciales et relation client.

SUIVI ET VALIDATION

Attestations de stage et de présence délivrées en fin de formation. Questionnaire de satisfaction stagiaire/formateur en fin de formation.