

# 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 €  
Eligible CPF

## EFFECTIF

**Présentiel :**  
Minimum : 4 stagiaires  
Maximum : 9 stagiaires

## LIEU DE FORMATION

**CMA92**  
17 bis rue des Venêts  
92000 NANTERRE

## CONTACT

**Service Formation**  
TURHAN Silvia  
Tél : 01 47 29 43 87  
Mail : sylvia.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,
- prospecter 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

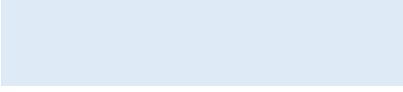
Quizz.  
Évaluation à chaud.  
Questionnaire de satisfaction.

## 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.