



OBJECTIF(S)

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

- Analyser son positionnement sur le marché pour se démarquer de ses 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 différentes possibilités du Web.

DURÉE

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

TARIF NET DE TVA

Tarif tout public : **210 €**
Éligible au CPF

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
formation.92@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.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs professionnels connaissant les spécificités des TPE.

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation.
Questionnaires de satisfaction.