

Pack Commercial

2 jours - 14 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes

PROGRAMME

Jour 1 et 2

Trouver des clients et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace pour vendre sur site ou en ligne ses produits et services :

- Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents :
 - Etudier 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

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Vidéo projecteur, salle informatique
- En présentiel :
- Mises en situation, exercices pratiques, échanges interactifs entre participants
- Poste informatique avec accès Internet (notion de marché, typologie clientèle, consommateurs, exemples de sites Web d'artisans, Réseaux sociaux...)
- Présentations Powerpoint, documentation commerciale
- Réalisation d'un plan de financement
- A distance : entrée et sortie permanente

FORMATEUR

Conseiller en création/reprise d'entreprises avec un diplôme bac+3 à bac+5 en gestion ou plus de 3 ans d'expérience dans le domaine.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (Tour de Table et mise en situation)
Enquête de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.
Le service formation vous orientera si nécessaire vers le référent handicap dédié afin d'envisager vos éventuels besoins spécifiques .

Mise à jour le 03 Août 2023

LES

- Conseillers experts en création d'entreprise
- Connaissance approfondie de la vie économique locale
- Conseil dans le choix du statut
- Etude prévisionnelle
- Taux de satisfaction : [détail sur le site internet](#)

PUBLIC

- Porteur de projet création
- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Retraité

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

[Programmation sur l'ensemble de la région Auvergne Rhône-Alpes](#)

DATES / HORAIRES

[Disponibles sur le formulaire de pré-inscription](#)

TARIF

210 € nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Disponibles auprès de la CMA de votre département

CONTACT

[CMA de votre département](#)