

PACK COMMERCIAL

2 jours
210€

Possibilités de prise en charge

Une offre de formation du réseau des CMA

OBJECTIFS

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



OUTILS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES:

- PowerPoint, documentation
- Exercices et mise en pratique
- Ordinateur + Internet

MODALITÉS D'ÉVALUATION:

- Quiz
- Évaluation à chaud
- Questionnaire de satisfaction

CONTACTS:

- Côtes-d'Armor : 02.96.76.26.26 - crea22@crma.bzh
- Finistère : 02.98.76.46.46 - crea29@crma.bzh
- Ille et Vilaine : 02.23.50.05.00 - crea35@crma.bzh
- Morbihan : 02.97.63.95.00 - crea56@crma.bzh

Contenu

- 1 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
- 2 Créer ses outils de communication adaptés** à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- 3 Choisir son (ses) circuit(s) de distribution**, définir son juste prix et son coût de revient...
- 4 Cibler les actions commerciales** les plus adaptées à ses clients
- 5 Faire du Web 2.0 un atout** pour le développement de son activité.

Pour vous inscrire :

Contactez le Service Economique de votre département jusqu'à 24 heures avant le début de la formation (sous réserve de place disponible). Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Formation accessible aux personnes en situation de handicap (nous consulter pour validation de l'inscription). Planning des formations disponible sur www.crma.bzh.

