

Définir sa stratégie commerciale, trouver le client idéal

Objectif

Comprendre la notion d'identité visuelle
Etre clair sur son positionnement :
"concept d'entreprise"
Démarcher les bonnes cibles

Les +

- Interaction entre les présents, participation active
- Mise en confiance par une méthode simple et agile de présentation et de participation.

Prérequis

Etre présent sur le Web (site Internet, réseaux sociaux...)

Public

Chef d'entreprise artisanale, conjoint et salarié, porteur de projet, demandeur d'emploi

Modalités pédagogiques

Apports théoriques, Exercices pratiques appliqués à l'entreprise.

Evaluation (modalités)

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation, certificat de réalisation

Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou par mail. Jusqu'à la veille de la formation Délai de 15j pour un financement CPF

Accessibilité

Possibilité de restauration sur place - Formations accessibles aux personnes handicapées – Parking gratuit Contactez le référent handicap: r.steyskal@cma-gers.fr

PROGRAMME

Introduction : Mes clients et moi

- Segmentation
- Construire ma différence
- Mon offre de valeur
- Mon indispensable marque
- Identité visuelle
- Positionnement de marque et produit
- Posture entrepreneuriale
- les couples clients/produits
- 4P : Politique de produit, de prix, de distribution, de publicité
- Moi : 5ème P : Politique de Personnes
- Traduire ses décisions en objectifs de vente (SMART)

Débrief / Déclulsion : Se fixer un cap et garder

Durée : 7 heures

Dates et horaires : Nous consulter

Lieu : CMA du GERS / Pavie

Tarif : 210 € (prise en charge possible par le FAFCEA, OPCO, Pôle Emploi, CPF)

Contact et inscription

Danièle Cayet - 05 62 61 22 53
service-formation@ma-gers.fr