

Parcours créateur : PACK COMMERCIAL

Objectif

- 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 vendeurs pour booster ses ventes
- Choisir le meilleur circuit de distribution et appréhender les différentes possibilités du Web.

Les +

- Conseillers experts
- Formation modulaire

Prérequis

Aucun

Public

Porteur de projet, demandeur d'emploi, conjoint et salarié, tout public

Modalités pédagogiques

Plateforme de formation en ligne
Exercices et mise en pratique
PowerPoint, documentation Internet

Evaluation (modalités)

Quizz / QCM

Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou par mail.
Entrée et sortie permanente, délai de 15 jours si financement CPF

Accessibilité

Formations accessibles aux personnes en situation de handicap
Contactez le référent handicap:
r.steyskal@cma-gers.fr

PROGRAMME

Au cours de cette formation de 2 jours, le porteur de projet sera accompagné pour

- 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

Durée : 7 heures (estimation)

Dates et horaires : Entrée et sortie permanente

Lieu : CMA du GERS / Pavie

Tarif : 210 € (prise en charge possible par les OPCO, Pôle Emploi)

Contact et inscription

Laëtitia COLLADO-SANCHEZ - 05 62 61 22 50
service-formation@cma-gers.fr