

# 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)

Quiz / 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
  - Prospecter 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