

Pack Commercial - EN LIGNE 7 heures

Objectifs

Analyser son positionnement sur le marché pour se démarquer de ses concurrents et capter des 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

Public

Créateurs / repreneurs d'entreprise artisanale,
salariés en reconversion

Pré-requis

Savoir utiliser l'informatique et Internet

Modalités d'intervention

Formation sur une plateforme e-learning dédiée, en mode responsive : www.eformation.artisanat.fr

Entrée en formation après réalisation et examen des résultats d'un test d'auto-positionnement.

Suivi de la formation « à la carte » sur une période de **30j maximum**

Ingénierie pédagogique avec phases d'apprentissage séquencées (exercices, motion design, vidéo, quizz...).

Evaluations des compétences à chaque module.

Traçabilité de la progression pédagogique : relevés de connexion, relevé des temps d'apprentissage, de la progression pédagogique et résultats des évaluations.

Contenu

☛ Comment trouver mes premiers clients ?

- Analyser son marché ou les systèmes à explorer
- Mener une étude de la concurrence, Procéder à une segmentation des clients
- Trouver les informations et les statistiques pertinentes pour l'élaboration d'une étude de marché
- Identifier sa propre clientèle sur les bases de son étude de marché
- Identifier ses points forts, ses atouts, ses axes d'amélioration
- Clarifier et sécuriser son projet commercial : Etablir un plan marketing, Définir ou redéfinir sa zone de chalandise, Confirmer sa cible et les plans d'action à mettre en œuvre
- Prospector et valoriser son offre : Elaborer sa prospection, Utiliser les différentes techniques d'approche directe, Préparer l'approche grâce à des conseils et astuces, Mettre en place des outils de suivi

☛ Comment vendre mes produits ou mes services ?

- Créer ses outils de communication et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- Le budget à consacrer à son plan de communication
- La mise en œuvre de sa stratégie commerciale : Prix / Produit / Place / Promotion
- Le calcul de ses coûts
- La politique tarifaire (prix de vente optimal, seuil de rentabilité, benchmarking...)
- Le choix des modalités de distribution de son produit et/ou service
- Les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
- Savoir comment personnaliser ses actions en fonction de sa cible client
- Les bonnes pratiques de vente, les techniques d'argumentation et de questionnement

☛ Comment booster mon entreprise avec le Web ?

- Prendre connaissance des différentes possibilités pour être présent sur le net et définir son plan d'actions
- Le panorama des outils numériques : Site vitrine, boutique en ligne, réseaux sociaux...

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr

04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr

04 92 52 80 15

06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr

04 92 12 53 45

13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr

04 91 32 24 70

83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr

04 94 61 99 65

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr

04 90 89 20 40

<https://www.e-formation.artisanat.fr> et <https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formation>