

Pack Commercial 2 jours

Objectifs généraux

- . 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

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié

Durée

14 heures

Pré-requis

Avoir un projet de création d'entreprise

Plage Horaires

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Programme

Module 1 – Comment trouver mes premiers clients - 1/2 journée (3h30)

- ☞ Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents
- ☞ Identifier les facteurs clés de réussite de la stratégie commerciale
 - Etudier son marché ;
 - Clarifier et sécuriser son projet commercial ;
 - Prospector et valoriser son offre.

Module 2 – Comment vendre mes produits ou mes services ? - 1 journée (7h)

- ☞ S'approprier les outils de communication vendeurs ;
- ☞ Utiliser une méthodologie pratique et simple pour les mettre en œuvre efficacement tout en maîtrisant les coûts et assurer ses marges ;
- ☞ Choisir des actions commerciales adaptées, savoir présenter ses produits et services pour booster ses ventes et convaincre le client d'acheter ;
- ☞ Choisir le(s) meilleur(s) canal (aux) de distribution (internet, point de vente, réseau de distribution...)
 - Créer ses outils de communication (cartes de visite, plaquette...) et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale ;
 - Mettre en œuvre 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 et savoir les convaincre.

Module 3 – Comment booster mon entreprise avec le Web ? – ½ journée (3h30)

- ☞ Prendre connaissance des différentes possibilités pour être présent sur le net ;
- ☞ Identifier les bonnes pratiques ;
- ☞ Définir son plan d'actions numérique pour être présent sur Internet.
 - Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité
 - Panorama des outils numériques :
 - Le site vitrine
 - La boutique en ligne
 - Les réseaux sociaux
 - Le référencement

Moyens et encadrements pédagogiques

- Mises en situation, exercices pratiques, échanges interactifs entre participants ;
- Poste informatique avec accès Internet (notion de marché, typologie clientèle, consommateurs, exemples de sites Web d'artisans, Réseaux sociaux...);
- Présentations Powerpoint, documentation commerciale ;
- Evaluation et remise d'une attestation de formation.

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 : formationcontinuel3@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.cmar-paca.fr/catalogues-des-formation>