

PACK COMMERCIAL

2 jours
210€

Une offre de formation du réseau des CMA

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



OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES:

- PowerPoint, documentation
- Exercices et mise en pratique
- Ordinateur + Internet



ÉVALUATION:

- Quizz
- Évaluation à chaud
- Questionnaire de satisfaction

Contenu

- 1 Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents :**
 - Étudier son marché
 - Clarifier et sécuriser son projet commercial
 - Prospector et valoriser son offre
- 2 Créer ses outils de communication adaptés** à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.
- 3 Choisir son (ses) circuit(s) de distribution,** définir son juste prix et son coût de revient...
- 4 Cibler les actions commerciales** les plus adaptées à ses clients
- 5 Faire du Web 2.0 un atout** pour le développement de son activité