

Comment trouver mes premiers clients ?

Objectif

- Analyser son positionnement sur le marché, savoir se démarquer et capter des clients. Identifier les facteurs clés de réussite de la stratégie commerciale.

3h30

70€



Pré-requis
AUCUN



Format
ATELIER COLLECTIF
(12 PERS. MAX)

OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Accès internet
- PowerPoint
- Tour de table / mise en situation

ÉVALUATION

- Évaluation à chaud / Quizz
- Questionnaire de satisfaction

Programme

PARTIE I Étudier son marché

- Définir la notion de marché
- Analyser son marché et mener une étude de la concurrence
- Procéder à une segmentation de ses clients
- Trouver les informations pertinentes pour l'élaboration d'une étude de marché
- Savoir identifier sa clientèle
- Savoir identifier ses points forts, atouts et axes d'amélioration

PARTIE II Clarifier et sécuriser son projet commercial

- Connaître les bases d'un plan marketing efficace
- Définir ou redéfinir sa zone de chalandise

- Confirmer sa cible et les plans d'actions à mettre en oeuvre
- Élargir sa clientèle
- Appréhender le Business Model Canvas

PARTIE III Prospecter et valoriser son offre

- Élaborer sa prospection : fichier clients et prospects
- Utiliser les différentes techniques d'approche directe : conseils et astuces
- Utiliser les outils de communication adaptés à son activité
- Mettre en place des outils de suivi



Chambres
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

