Pack Commercial - 100% à distance

Réf : FOR-00309
Durée : 14 heures
Prix : 280 euros
Effectif : Illimité

OBJECTIF DE LA FORMATION

Analyser son positionnement sur le marché pour se démarquer de ses concurrents et gagner de nouveaux clients
Choisir ses actions commerciales adaptées et s'approprier les outils de communication pour booster ses ventes
Choisir le meilleur circuit de distribution et appréhender les différentes possibilités du web.

PRÉREQUIS

- Aucun
- En amont : entretien de positionnement en ligne ou sur site CMA30
  Formation en ligne : installation informatique et connexion internet personnelles requises pour suivre et valider la formation

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents

- Étudier 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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

- Formation en distanciel avec utilisation des moyens et/ou outils : quizz en ligne, jeux de rôle, travaux pratiques
- En ligne sur la plate-forme e-formation.artisanat.fr
- Exercices et mise en pratique
- PowerPoint, documentation
- Internet

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Validation : QCM évaluation à chaud

PUBLIC

- Porteur de projet / créateur
- Chef d'entreprise
- Conjoint et collaborateur du chef d'entreprise
- Demandeur d'emploi
- Salarié

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateur(s) formatrice(s) en commercialisation

MOYENS TECHNIQUES

Formation à distance

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation à distance

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'organisme de formation se réserve le droit de reporter la formation si les conditions pédagogiques n'étaient pas réunies. Il s'engage à vous en informer dans un délai de cinq jours avant le démarrage de la formation.
Conditions générales de vente.
Entrée en formation de 1 à 20 jours avant le démarrage s'il y a une prise en charge par un organisme financeur. (Nous contacter pour toute information complémentaire).

INSCRIPTION ET INFORMATIONS

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut.
Pour toutes informations sur nos formations et leur accès, nos conseillers sont à votre disposition au **04 66 62 80 89** ou par courriel : rcp-contact@cma-gard.fr