

Réf : 306

Durée : 1 jour - 7 heures

Prix : 210 euros

Effectif : 15 stagiaires

Définir les outils et construire son plan de communication

OBJECTIF DE LA FORMATION

Situer la communication dans la stratégie commerciale de l'entreprise

Identifier les composantes d'une **stratégie de communication**

Réaliser votre plan de communication

Créer et réussir ses **supports de communication**

Pour aller plus loin avec les formations **Prospecter, suivre et fidéliser ses clients, Définir ses prix, Vendre votre offre : Devenir un vrai commercial, savoir se vendre, CANVA, créer son identité professionnelle**

PRÉREQUIS

- Aucun

CONTENU PÉDAGOGIQUE

La place de la communication dans la démarche commerciale

Les outils et supports de communication (médias/hors médias)

Choix des outils d'une stratégie de communication

- État des lieux, les cibles, le message, le budget
- Connaissance des partenaires communication

MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel avec utilisation des moyens et/ou outils : étude de cas, QCM, quizz, jeux de rôle, travaux pratiques, vidéo
- En distanciel
- En entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Attestation de suivi de formation et évaluation des acquis délivrées à l'issue de la formation

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

Salles de formation et ateliers techniques équipés en multimédia

Lieu :

IRFMA, 950 avenue Maréchal Juin
30900 Nîmes

ou

75 impasse des Palmiers, Pist Oasis,
30100 Alès

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En fonction des formations et selon la situation de handicap, les parcours peuvent être aménagés sur demande auprès du référent handicap :
Isabelle HERVAGULT : 04 66 62 80 60
isabelle.hervagault@cma-gard.fr

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.

Conditions générales de vente

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

Avec
le réseau des , d'Occitanie
l'Artisanat a de l'avenir

