

Pack Commercial Présentiel

Réf : 453

Durée : 14 heures

Prix : 210 euros

Effectif : 15 stagiaires

OBJECTIF DE LA FORMATION

Analyser son positionnement sur le marché pour se démarquer de ses concurrents et gagner de nouveaux clients avec le **Pack Commercial**

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.

Nos autres PACK en présentiel : **Pack Micro, Pack Les Essentiels, Pack Gestion**

PRÉREQUIS

- Aucun

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
- Prospector 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 présentiel** avec utilisation des moyens et/ou outils : jeux de rôle, travaux pratiques
- Exercices et mise en pratique
- PowerPoint, documentation

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Attestation de suivi de formation et d'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

