



## PARCOURS CREATEUR

### PACK COMMERCIAL : construire sa stratégie

#### OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 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 vendeurs pour booster ses ventes
- Choisir le meilleur circuit de distribution et appréhender les différentes possibilités du web

#### DURÉE

14 h  
en horaires libres

E-Learning :

<https://www.e-formation.artisanat.fr/>

#### PROGRAMME

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

- Etudier 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

#### TARIF NET DE TVA



210 €

#### PUBLIC

Créateur-repreneur d'entreprise non encore immatriculé

#### PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création ou reprise d'entreprise

#### EFFECTIF

Entrées sorties  
permanentes

#### MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Vidéos en E-Learning et Quizz tout le long du parcours en ligne.  
Conclusion de 2 heures avec un formateur sur site ou à distance

#### LIEU DE FORMATION

Formation en ligne

#### ÉVALUATION

Questionnaire sur les acquis de compétences.

#### CONTACTS

Service formation  
01 39 43 43 45  
[formationcontinue@cm-yvelines.fr](mailto:formationcontinue@cm-yvelines.fr)

Référent handicap  
01 39 43 43 77

#### PROFIL FORMATEUR

Expert en création d'entreprise, entrepreneuriat, stratégie d'entreprise et gestion de projet

#### SUIVI ET VALIDATION

Remise d'une attestation de fin de stage. Accompagnement post formation possible.