

NOS FORMATIONS COURTES 2021 : DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



PARCOURS CROISSANCE Redéfinir sa stratégie commerciale

DURÉE

2 jours (14 h)

9h15/13h-14h/17h15

TARIF NET DE TVA

Artisan non salarié :
280 €

Autre public : 560 €

EFFECTIF

Présentiel

Min 4 – Max 8
personnes

(Délais d'accès selon
programmation dans la limite
des places disponibles)

LIEU DE FORMATION

CMA IDF - Yvelines
19 avenue du
Général Mangin
78000 Versailles 

(Site accessible et adapté aux
personnes en situation de handicap)

CONTACTS

Service formation
01 39 43 43 45
formationcontinue@cm-yvelines.fr

Référent handicap
01 39 43 43 77

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
Mettre en place ou redéfinir une stratégie commerciale adaptée au développement de son entreprise et à son environnement.

PROGRAMME

Elaborer son diagnostic
Rappel : les composantes et étapes d'une étude de marché
Analyse de son marché : la concurrence, la clientèle, les produits, la politique de prix, la zone de chalandise, la distribution
Définir sa clientèle : attentes-besoins-motivations, définition du profil de clientèle type
Méthode de diagnostic commercial (forces, faiblesses, menaces, opportunités)
Positionnement de l'entreprise

Déterminer une stratégie commerciale
(re-)Préciser son offre avec ses spécificités
Se fixer des objectifs
Définir les modalités d'actions

Définir sa politique commerciale
Rendre son offre plus compétitive
Repréciser son cœur de cible
Mettre en place les outils liés à la prospection, fidélisation, communication
Démarcher sa clientèle

PUBLIC

Tout public, plus spécifiquement gérant de TPE/PME

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés d'exemples et de cas pratiques

ÉVALUATION

Acquis en cours de formation : évaluation effectuée à l'aide de tests/QCM

PROFIL FORMATEUR

Formateur en techniques commerciales spécialiste de la TPE

SUIVI ET VALIDATION

Remise d'une attestation de fin de stage