

## OBJECTIF(S)

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

- Distribuer et vendre ses créations, ses produits ou ses services auprès des professionnels
- Mettre en place une stratégie commerciale

## DUREE

2 jour(s) – 14 heures  
9h15-13h / 14h-17h15

## TARIF NET DE TVA

**Tarif ArtisanTNS**  
**Nous consulter**

**Tarif autre public**  
**490 euros**

## EFFECTIF

**Présentiel**  
Min 5 – Max 12 personnes

## LIEU(X) DE FORMATION

**CMA 78**  
**19 avenue du Général  
Mangin**  
**78000 Versailles**

## CONTACT

**Service Formation**  
**LAURENT Amélie**  
01.39.43.43.45  
[formation.78@cma-idf.fr](mailto:formation.78@cma-idf.fr)  
<https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site web>

## PROGRAMME

### Cibler sa clientèle et ses partenaires

- Panorama des différents réseaux du commerce
- Elaborer une stratégie de prospection
- Comprendre le fonctionnement et la stratégie des distributeurs et des fournisseurs
- Créer un concept
- Connaître les contraintes et les règles
- Savoir le décliner en fonction de l'environnement, du contexte et des produits
- Relations avec les distributeurs (accompagnement – moyen & mise en œuvre)

### Elaboration de sa stratégie commerciale

- Créer et proposer une offre adaptée aux intérêts convergents
- Négocier un partenariat gagnant/gagnant
- Entretenir et pérenniser la relation

## PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants TPE-PME, et demandeurs d'emploi

## PRE-REQUIS

Vouloir développer son activité Métiers d'Art en élargissant son offre au B to B

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques

## ÉVALUATION

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

## PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

## SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation  
Questionnaire de satisfaction en fin de formation et à 3 mois