

OBJECTIF(S)

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

DUREE

2 jours – 14 heures
09h15–13h / 14h-17h15

TARIF NET DE TVA

Tarif
210 euros
Eligible CPF

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
<https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site web>

PROGRAMME

- 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
- Effectuer les mises à jour nécessaires
- Prendre en compte les évolutions de WordPress
- 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

PUBLIC

Tout public ayant un projet d'entreprise

PRE-REQUIS

Avoir un projet de création d'entreprise .

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques et pratiques. Études de cas. Quiz et exercices.

ÉVALUATION

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.
Études de cas. Remise d'une certification le cas échéant

PROFIL FORMATEUR

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

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de compétences. Questionnaires de satisfaction.