

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
420 euros

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
01.39.43.43.45
formation.78@cma-idf.fr
[https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site web](https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site%20web)

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