

PACK COMMERCIAL

2 jours

210€

nets de taxes

Financement possible,
nous consulter

Une offre de formation du réseau des CMA

OBJECTIFS

- Analyser son positionnement sur le marché pour se démarquer de ses concurrents et gagner de nouveaux clients ;
- Choisir des actions commerciales adaptées et s'appropriier des outils de communication pour booster ses ventes ;
- Choisir le meilleur circuit de distribution et appréhender les différentes possibilités du Web.



LES + DE LA FORMATION :

- Exercices et mise en pratique
- Formation accessible en présentiel ou à distance via e-formation.artisanat.fr
- Éligible au CPF (Compte Personnel de Formation)



CONTACTS :

- Côtes-d'Armor : 02.96.76.26.26 - crea22@crma.bzh
- Finistère : 02.98.76.46.46 - crea29@crma.bzh
- Ille et Vilaine : 02.23.50.05.00 - crea35@crma.bzh
- Morbihan : 02.97.63.95.00 - crea56@crma.bzh

Programme

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

Pour plus d'information, consultez nos sites Internet :

- www.crma.bzh
- www.artibretagne-formation.bzh