

Pack Commercial

2 jours - 14 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Trouver des clients
- Mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes
- Faire du web un levier commercial

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
- 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
- Evaluation

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

En présentiel : Vidéo projecteur, salle informatique. Présentations Power point, Exercices interactifs, mises en pratique, accès à Internet sur poste informatique, accès aux plateformes Web d'immatriculation et de déclaration, exemples de logiciels
A distance : entrée et sortie permanente – détail et contenu disponible ci-après

FORMATEUR

Benoît AUCLAIR, Aurélie JACQUET, Stéphanie ROUFFINEAU ou Yannis BOUDINA, formateurs du réseau des CMA, diplômés en gestion; expériences de conseil des TPE. Coordonnées transmises lors de la convocation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quizz de positionnement en amont de la formation. Quizz en fin de formation, cas pratique. Questionnaire de satisfaction

MODALITÉS D'ACCÈS SPÉCIFIQUE EN DISTANCIEL

Nature des travaux demandés au stagiaire et temps estimé pour les réaliser :
appropriation en ligne de concepts clés d'un projet de création et interactivité au travers de quiz; modules actionnables pendant 30 jours à compter de la date d'accès à la plateforme (estimation de durée : environ 7h).

Modalités de suivi et d'évaluation : réalisation d'un quiz de positionnement avant d'accéder aux modules retenus. Au niveau de chaque module une évaluation est réalisée au travers de quiz et d'exercice en ligne. Un cas pratique est proposé lors d'un RDV en fin de formation.

Assistance pédagogique et organisationnel : CMA de l'Allier. Le référent de la CMAD est un conseiller expert en création et/ou gestion d'entreprise.

Assistance technique: technical@themooagency.com

ACCESSIBILITE

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap. Si nécessaire, vous pourrez être orienté vers le référent handicap afin d'envisager vos éventuels besoins spécifiques.

Mise à jour le 26 mai 2021

LES +

- Conseillers experts de la micro-entreprise
- Connaissance approfondie de la vie économique locale
- Satisfaction moyenne : 8,6/10

PUBLIC

- Porteur de projet création
- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Retraité

PRÉREQUIS

Pas de prérequis

Pour les suites de parcours et les débouchés voir le catalogue en ligne

Fiches formations détaillées disponibles sur le site internet de cma-allier.fr ou sur demande

Un référent Handicap est à votre disposition

Les Conditions Générales de Vente et le Règlement Intérieur sont à votre disposition sur demande

LIEUX

CMA de l'Allier :

- Site de Moulins : 7 rue Emile Guillaumin, 03000 Moulins
- Site de Vichy : 5-10 rue Montaret, 03200 Vichy
- Site de Montluçon : 2 rue Frédéric Mistral, 03100 Montluçon

DATES / HORAIRES

Calendrier sur le site internet cma.allier.fr

TARIF

210 € (éligible au CPF)

DÉLAI D'ACCÈS

Délai d'accès conseillé : 10 jours ouvrés.

CONTACT

Service éco - Formations création
7 rue Emile Guillaumin – CS 41703
03017 MOULINS cedex
Tél : 04 70 46 91 73

Mail : laurence.lemaire@cma-aauvergnernhonealpes.fr

N° SIRET : 130 027 956 00015
enregistré sous le n°84 69 17 88 769. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

