



PARCOURS CRÉATEUR

Une offre de formation du réseau des CMA



PACK COMMERCIAL

OBJECTIFS

- Analyser son positionnement sur le marché
- Identifier des leviers pour se démarquer de ses concurrents
- Déterminer des actions commerciales adaptées
- Choisir le meilleur circuit de distribution pour son entreprise
- Identifier et appréhender les différentes possibilités du Web

PRÉREQUIS

Maîtriser le socle des connaissances de base

PUBLIC

Créateur d'entreprise
Repreneur d'entreprise

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

DURÉE

2 jours : 14 heures

INTERVENANT

Formateur expert en marketing ayant une grande connaissance du milieu de l'artisanat

VALIDATION

Obtenir 70% de bonnes réponses au QCM d'évaluation des acquis

Taux de réussite de 75%.



Code CPF 203

Pour créer et développer votre clientèle, préparez-vous efficacement en suivant cette formation.

Devenir chef d'entreprise vous demande d'être un commercial percutant et de maîtriser les notions de commercialisation.

Grâce à cette formation, vous acquérez les connaissances en techniques commerciales ainsi que les possibilités offertes par Internet pour développer votre visibilité et augmenter vos ventes.

Ce stage est une étape incontournable qui vous permettra de vendre efficacement et de booster votre chiffre d'affaire.

RS 93561

CONTACTS

GESTIONNAIRES DE FORMATION

Schiltigheim : gestionfc67@cm-alsace.fr 03 88 19 79 64

Mulhouse : gestioncm@cm-alsace.fr 03 89 46 89 17

Colmar : gestionfcc@cm-alsace.fr 03 89 20 84 65

REFERENT(E) HANDICAP

Alsace :
Gabrielle PIGEARD gpigeard@cm-alsace.fr 03 89 46 89 75

ÉQUIPEMENT TECHNIQUE

Salles de formation dédiées : vidéoprojecteur, accès internet haut débit, parc informatique, salle de pause

LIEUX ET DATES

Formation proposée à Schiltigheim, Colmar et Mulhouse.

Pour connaître les dates, consulter la programmation sur :
- notre site Internet : cm-alsace.fr
- notre plateforme de services : services.cm-alsace.fr

Fréquence de la formation : 27 sessions par an

TARIF

210 € net de taxes
Formation éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)

Taux de satisfaction

94,2%



PROGRAMME

JOUR 1

1. Trouver ses premiers clients

- Le positionnement sur un marché (démarquage des concurrents, ciblage de la clientèle)
- La sécurisation de son projet commercial
- La prospection et la valorisation de son offre

JOUR 2

2. Vendre ses produits et services

- Les outils de communication et l'identité de la société
- La stratégie commerciale (circuits de distribution, prix, ...)
- Les actions commerciales adaptées à sa clientèle
- La vente auprès de clients

3. Booster son entreprise avec le Web

- Le Web, un atout indispensable à son entreprise
- Le panorama des réseaux sociaux
- Les conditions de réussite d'une boutique en ligne



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Exposés - Exercices de mise en pratique - Accès internet pour ressources documentaires

Livret pédagogique incluant toute documentation nécessaire

ÉVALUATION

Évaluation formative tout au long des modules de formation, au moyen de :

- Quiz collectif, questionnement groupe, tour de table permettant d'évaluer la progression des stagiaires

Évaluation sommative en clôture de formation, au moyen de :

- Questionnaire d'évaluation des acquis sous forme de QCM

[Conditions générales de vente](#)



cm-alsace.fr et services.cm-alsace.fr
Suivez aussi notre actu sur **instagram** et **facebook**