

PACK COMMERCIAL




DURÉE
14 heures - 2 jours

PRIX
210€


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'approprier des outils de communication vendeurs pour booster ses ventes ;
- Choisir le meilleur circuit de distribution et appréhender les différentes possibilités du Web.

CONTENU :

- 
- 1 - Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents :
 - Etudier son marché
 - Clarifier et sécuriser son projet commercial
 - Prospecter 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

OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

- 
- PowerPoint, documentation
 - Exercices et mise en pratique
 - Ordinateur + Internet

ÉVALUATION :

- Quizz
- Evaluation à chaud
- Questionnaire de satisfaction