

## MODULES DE PERFECTIONNEMENT A LA CREATION D'ENTREPRISE LA DEMARCHE COMMERCIALE

### Objectif global de l'action :

L'objectif des modules de perfectionnement est de consolider la démarche du créateur d'entreprise en mettant en adéquation sa stratégie, son plan d'action et ses besoins en financement au regard de la réalité du contexte de l'entreprise. La nécessaire polycompétence du chef d'entreprise doit être maîtrisée. En effet, en plus de son savoir faire technique, il doit maîtriser les indispensables complémentaires : des compétences commerciales, humaines, financières, et d'organisation.

### Public visé :

Tout porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise dont le besoin en perfectionnement a été validé.  
Tout dirigeant d'entreprise (ou son conjoint) d'une structure de -10 salariés.

### Marché n°8902

Formation individualisée, inscription possible pour un ou tous les modules, obligations de suivre le module en entier  
Dates : du 01.01.2008 au 31.12.2008 - Durée : 25 heures  
La formation est organisée dès l'inscription de 8 personnes au module  
Lieux : Maison de l'Entreprise - 31 rue de la Vedette à Saverne

### Démarche pédagogique

**Méthode :** interactive par travail de groupes, exposés de l'intervenant, mises en situation professionnelle, jeu de rôle.  
**Outils :** supports individuels d'exercices, grilles d'analyse

## Module 2 : LA DEMARCHE COMMERCIALE

### Sous module 1: LA STRATEGIE COMMERCIALE

Acquérir les principes de base de la stratégie commerciale et les mettre en œuvre  
Connaître son marché : sa concurrence et ses clients  
Diagnostic de l'entreprise et de son environnement (analyse SWOT)  
Construction du plan marketing, définition des moyens  
Détermination de l'objectif quantitatif et qualitatif . . .

### Sous module 2 : LA NEGOCIATION COMMERCIALE OU VENDRE SELON SES CANAUX DE DISTRIBUTION

Connaître les principes de base du déroulement d'un entretien de vente  
S'adapter et vendre selon les interlocuteurs ("B to B", "B to C" , vendre en GMS et GSA).  
Les techniques de négociation  
Etude des différentes phases de l'entretien de vente  
Préparer un entretien de vente . . .

### Sous module 3: LA PROSPECTION COMMERCIALE

Se convaincre de la nécessité de prospecter,  
Organiser sa prospection.  
Choisir son mode de prospection  
Développer ensemble les outils de support  
Transformer une action de prospection en processus récurrent . . .

### Sous module 4: LA DEMARCHE MARKETING

Amener les participants à construire une stratégie marketing en exploitant les différents outils à leur disposition  
Les agents d'influences,  
le plan marketing (marché cible, produit, prix, publicité/promotion, distribution),  
la publicité (média/hors média),  
la conception d'un mailing . . .

### POUR TOUTE INFORMATION

[www.cac-formation.com](http://www.cac-formation.com)

**ANPE SAVERNE**  
16 rue du Zornhoff  
67700 SAVERNE  
0388021140  
Contact : M. Alcaraz

**APERS**  
16 rue du Zornhoff  
67700 SAVERNE  
0388711554  
Contact : M. Dolfus

**PSI**  
31 rue de la Vedette  
67700 SAVERNE  
0388028186  
Contact : M. Weber

**CAC**  
1 Boulevard de Nancy  
67000 STRASBOURG  
0388155868  
Contact : M. Cappiello

Préinscription : [www.cac-formation.com](http://www.cac-formation.com) (aller à la rubrique "agenda des formations")