

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 au module de 8 personnes
Lieux : Maison de l'Emploi - 1 rue de la Fonderie à Molsheim

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

CAC au 03 88 15 58 68 - Mail : contact@cac-formation.com

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