

TROUVER SES CLIENTS ET VENDRE AU JUSTE PRIX

Cibler, prospector et fidéliser
en assurant la rentabilité de son entreprise

Durée

14 heures - 2 journées de 7 heures

Dates 2021

25 et 26 mars
24 et 25 juin
14 et 15 Octobre

Lieu de formation

CMA du Cher, 15 rue Henri Dunant, 18000 Bourges

Prérequis

Aucun

Nombre de participant

De 4 à 8 stagiaires

Public concerné

Tout public

Coût

Public artisan : 56 €
contactez-nous pour connaître les conditions de financement de la formation

Autre public: 600 €
prise en charge possible via votre CPF ou autre organisme. Contactez-nous pour connaître les conditions de financement de la formation



En savoir +

Service Formation :
Aude HUMBERT
02-46-59-15-05
aude.humbert@cm-
bourges.fr

Objectifs pédagogiques

- **Analyser le positionnement de l'entreprise sur son marché.**
- **Savoir se démarquer et capter des clients**
- **Mettre en place une stratégie commerciale**
- **Prospecter et valoriser son offre**
- **Créer des actions commerciales adaptées à sa cible de clientèle.**

Programme de formation

1. Etudier son marché

- Définir la notion de marché
- Analyser son marché et la concurrence
- Définir une cible de clientèle et segmenter ses clients
- Trouver des informations pertinentes pour élaborer une étude de marché.
- Identifier ses points forts, atouts et axes d'amélioration.

2. Clarifier et sécuriser son projet commercial

- L'approche du plan marketing
- Définir ou redéfinir sa zone de chalandise
- Confirmer sa cible et les plans d'actions à mettre en œuvre.
- Elargir sa clientèle par d'autres canaux.
- Appréhender le Business model Canvas.

3. Prospecter et valoriser son offre

- Comment élaborer sa prospection.
- Comment utiliser les techniques d'approche directe.
- Préparer l'approche avec des conseils et astuces.
- Trouver les bons outils de communication
- Mettre en place des outils de suivi

4. Mettre en œuvre sa stratégie commerciale

- Définir sa stratégie et son positionnement : prix, produit, place, promotion.
- Calculer son prix de revient et prix de vente
- Choisir les modalités de distribution des produits
 - Les canaux de distribution existants
 - Distributeurs, grossistes
 - Conséquences de ses choix
 - Les critères de choix

5. Cibler des actions commerciales les plus adaptées à ses clients.

- Choisir des actions commerciales percutantes : promotions
- Convaincre le client d'acheter

TROUVER SES CLIENTS ET VENDRE AU BON PRIX

Cibler, prospecter et fidéliser en assurant la rentabilité de

Les +

- Échanger avec les autres stagiaires
- Développer votre activité
- Formation personnalisée à vos problématiques
- Formation ouverte à toutes les activités

INSCRIPTION

Aude HUMBERT

02-46-59-15-05

aude.humbert@cm-bourges.fr



Modalités d'évaluation des acquis de formation

Vérification de l'appropriation des notions transmises pour chaque stagiaire par une évaluation élaborée par le formateur. A l'issue de la formation, il est remis au stagiaire une attestation pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques en termes de « être capable de »

Méthodes et moyens pédagogiques

Pédagogie active privilégiant l'interactivité entre le formateur et les stagiaires et apports théoriques soutenus par vidéo projecteur.

Formateur

Bertrand de Courrèges, spécialisé en développement commercial des TPE

Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

Un entretien individuel peut être proposé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté si besoin. Il est remis à chaque stagiaire un programme détaillé, les dates, les conditions financières ou une convention de stage.

Prise en compte de l'évaluation des stagiaires

Une enquête de satisfaction est à remplir à la fin de la dernière journée de formation, accompagnée par un questionnaire en ligne via notre outil Formaeva.

Suivi post-formation

Un suivi individuel peut être proposé selon les besoins, nous consulter.

Accessibilité aux personnes handicapées

L'établissement est doté d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap. Contactez-nous pour plus d'information.

Taux de satisfaction sur cette thématique

Retours sur enquête de satisfaction stagiaires

Bilan pédagogique du stage

Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique transmis au coordinateur du service