



Sylvie PAGE

Consultante en Entrepreneuriat Communication & Marketing

T : 06 71 53 66 53 - M : sylviepage41@outlook.fr

MODALITE/LIEU

Formation en présentiel inter ou intra entreprise

DUREE : 28H00

4 journées

HORAIRES

Horaires et dates proposées dans la convention de formation suivant les besoins et disponibilités des participants

PUBLIC

Tout public créateur d'entreprise
Chef d'entreprise
Salarié
Demandeur d'emploi

PREREQUIS

Aucun

PREREQUIS TECHNIQUES

Aucun

NB DE PARTICIPANTS

INTER : mini 1 – maxi 4

INTRA : mini 1 – maxi 12

PUBLIC EN SITUATION D'HANDICAP

Contactez notre référent Handicap
Sylvie Page 0671536653 ou
sylviepage41@outlook.fr

TARIF

Sur devis détaillé dans la convention de formation

ELABORER SA STRATEGIE COMMERCIALE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation le/la participant(e) sera capable de :

- Définir votre positionnement vis-à-vis de votre concurrence
- Déterminer les profils en attente de votre offre (ciblage et segmentation de la clientèle)
- Définir votre politique de produits/services, votre politique de prix
- Mettre en place les supports de communication (print, digital...), les canaux de distribution adaptés à votre future clientèle

PROFIL FORMATRICE

Consultante Formatrice spécialisée en Création d'entreprise Marketing Vente Gestion et Communication
15 ans d'expérience dans la formation et le suivi des Très Petites Entreprises et des micro-entreprises (Artisanat Commerce Profession Libérale)

ATTEINTE DES OBJECTIFS ET EVALUATIONS

Mise en œuvre d'exercices pratiques, études de cas, et quizz à la fin de la formation permettant l'**évaluation des acquis** et l'atteinte des objectifs visés.

Evaluation qualitative de la formation : évaluation orale à travers un tour de table de clôture de l'ensemble des participant(e)s. **Evaluation individuelle sous format dématérialisé** faisant l'objet d'une étude.

Remise en fin de formation d'une **attestation de fin de formation** précisant le niveau d'acquisition des compétences et des connaissances en cohérence avec les objectifs visés ainsi qu'un **certificat de réalisation**.

MOYENS TECHNIQUES ET ORGANISATIONNELS

Partie théorique sur support diaporama proposée en diffusion, paperboard et tableau blanc. **Partie pratique en individuel et/ou collectif** : exercices pratiques d'auto-diagnostic, boîte à outils. **Suivi de la participation** par signature de la feuille de présence par séquence.

INFORMATIONS :

Possibilité d'ajouter plusieurs journées supplémentaires pour la construction du business model et rédaction du business plan

JOUR 1

JOUR 2

JOUR 3

JOUR 4

SUITE DE LA FORMATION :

Possibilité de poursuivre la formation avec :

REALISER VOS DOCUMENTS COMMERCIAUX AVEC CANVA
et PILOTER SON ENTREPRISE AVEC DES TABLEAUX DE BORD

Fiche CREATION-SC
V1 PRES – 02.12.20

SUPPORTS REMIS AUX PARTICIPANTS

Support de formation reprenant les éléments essentiels de la formation et **boîte à outils** (fiches techniques avec exemples concrets, matrices Arbre à produits-services/Carte de l'empathie/Fournisseurs/Réseau des prescripteurs/Plan marketing opérationnel) remis de façon dématérialisée

CONTENUS

- La définition et les finalités d'une stratégie commerciale
- La **structure de la stratégie commerciale** dans le processus de création ou de reprise d'entreprise : **marketing stratégique et marketing opérationnel**
- Le **positionnement** de votre entreprise = son ADN
- Les questions essentielles à se poser pour un bon positionnement
- Les facteurs-clés de succès et les **avantages concurrentiels**

- La **typologie** et la **segmentation de votre clientèle**
- Les besoins, freins et motivations dans le processus d'achat
- L'utilisation de la carte de l'empathie

- Le marketing opérationnel : la politique de produits/les services avec étude des fournisseurs sélectionnés, la politique des prix et taux horaires pratiqués, la politique de distribution

- Le marketing opérationnel (suite) : la politique de communication et les actions de commercialisation, la carte des prescripteurs
- Le **plan marketing**, un exemple de tableau de bord commercial