

BIEN DEVELOPPER VOTRE STRATEGIE - artisanat d'art



Modalités / Lieu

Formation en présentiel
ou distanciel
Collective ou individuelle
Inter ou intra entreprise



Durée

14 heures / 2 jours



Horaires

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



Public

Créateur d'entreprise
Chef d'entreprise
Salarié
Demandeur d'emploi



Prérequis

La formation ne nécessite pas de
prérequis

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Clarifier et valoriser votre savoir-faire auprès de vos clients
- Définir une offre de produits et services lisible et rentable
- Mettre en place une stratégie commerciale réaliste et durable
- Elaborer votre pitch commercial pour bien vendre
- Choisir les bons canaux de vente
- Construire un plan de développement commercial

PROGRAMME

Stratégie de l'offre :

- Définir votre offre et votre positionnement concurrentiel
- Elaborer une stratégie de niche pour mieux vous différencier
- Renforcer votre image de marque et votre savoir-faire
- Rédiger des arguments de vente percutants
- Mener un entretien de vente

Stratégie commerciale :

- Mettre le client au cœur de votre stratégie (ciblage, segmentation, prospection, vente et fidélisation)
- Définir votre stratégie commerciale, communication et de développement à court, moyen et long terme
- Repérer les réseaux de vos prescripteurs
- Elaborer un plan d'actions commerciales et de développement sur 12 mois avec priorités, indicateurs à surveiller, actions correctives et dates d'échéances

MOYENS TECHNIQUES ET ORGANISATIONNELS

Partie théorique sur supports pédagogiques structurés.

Partie pratique en individuel et/ou collectif : exercices pratiques, études de cas, simulations chiffrées, échanges d'expériences.

Suivi de la participation : signature de la feuille de présence par séquence.



Profil de la formatrice

Consultante Formatrice
spécialisée en Entrepreneuriat
Marketing Vente Gestion et
Communication

20 ans d'expérience dans la
formation et le suivi des Très
Petites Entreprises et des micro-
entreprises

Artisanat Commerce et Profession
Libérale



Accessibilité

Sylvie Page est formée pour
comprendre les besoins
spécifiques des apprenants en
situation de handicap

Contact référent Handicap :
Sylvie Page au 0671536653 ou
sylviepage41@outlook.fr



Tarif

700 € par participant *

Nous contacter pour demander
un devis et connaître les
conditions de prise en charge

* nets de TVA

SUPPORTS REMIS AUX PARTICIPANTS

Support de formation reprenant les éléments essentiels de la formation et boîte à outils (fiches techniques avec exemples concrets, matrices, veille documentaire, cartes mentales...).

ATTEINTES DES OBJECTIFS ET EVALUATION

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.



Les + de la formation

- ✓ Formation 100 % pratique avec plan d'actions
- ✓ Cas concrets et exemples réels adaptés à votre activité
- ✓ Auto-diagnostic de l'entreprise avec préconisations
- ✓ Modèles fournis : matrices, tableaux et check-lists