



VENTE COMMERCIAL COMMUNICATION

Réaliser de bons supports de communication pour se faire connaître

OBJECTIFS

- **Atelier de rédaction du message commercial :**
 - o Identifier les principaux supports de communication et choisir les plus adaptés à son entreprise,
 - o Structurer le message commercial et rédiger son contenu.
- **Atelier de conception sur ordinateur :**
 - o Réaliser et mettre en forme ses supports de communication.

➤ PROGRAMME

Atelier de rédaction du message commercial : choisir le bon message (2 jours)

- o Définir ses objectifs de communication et ses cibles.
- o Identifier les principaux supports commerciaux.
- o Définir une charte créative et graphique.
- o Concevoir et structurer le message commercial : information principale, secondaire, choix du plan selon le support choisi...
- o Rédiger le contenu du message : travaux d'écriture en groupe ; bien choisir ses mots en lien avec son visuel.

Atelier de conception sur ordinateur : réaliser ses outils de communication (2 jours)

- o Comment et quel support de communication créer ? : avantages et contraintes.
- o Utiliser des outils de création : site en ligne ; logiciel freeware de type GIMP.
- o Comment fabriquer sa création ? : contact avec les fabricants, les imprimeurs...

➤ PUBLIC

Chefs d'entreprises, salariés, conjoints ou auxiliaires familiaux du secteur artisanal. Chefs d'entreprises, salariés hors secteur artisanal.

➤ PRE-REQUIS

Il est recommandé d'avoir suivi la formation « Réussir sa prospection commerciale ».

➤ MODALITES PEDAGOGIQUES

- o Formateur spécialisé en communication et multimédia.
- o Support de formation remis à chaque participant.

➤ DUREE

4 jours.

➤ LIEUX

SAINT-GAUDENS
TOULOUSE