

OBJECTIFS

- Analyser son positionnement sur le marché, savoir se démarquer et capter des clients.
- Identifier les facteurs clés de réussite de la stratégie commerciale.

PUBLIC

- > Créateurs d'entreprise, chefs d'entreprise de moins de 3 ans.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Accès internet,
- > PowerPoint,
- > Tour de table / mise en situation.

PRÉ-REQUIS

- > Aucun.

ÉVALUATION

- > Evaluation à chaud / Quizz,
- > Questionnaire de satisfaction.

ACCESSIBILITÉ

- > Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 47.

DÉLAI D'ACCÈS

- > Jusqu'à la veille de la formation.

PROGRAMME

Partie I : Etudier son marché

- > Définir la notion de marché,
- > Analyser son marché et mener une étude de la concurrence,
- > Procéder à une segmentation de ses clients,
- > Trouver les informations pertinentes pour l'élaboration d'une étude de marché,
- > Savoir identifier sa clientèle,
- > Savoir identifier ses points forts, atouts et axes d'amélioration.

Partie II : Clarifier et sécuriser son projet commercial

- > Connaître les bases d'un plan marketing efficace,
- > Définir ou redéfinir sa zone de chalandise,
- > Confirmer sa cible et les plans d'actions à mettre en oeuvre,
- > Elargir sa clientèle,
- > Appréhender le Business Model Canvas.

Partie III : Prospecter et valoriser son offre

- > Elaborer sa prospection : fichier clients et prospects,
- > Utiliser les différentes techniques d'approche directe : conseils et astuces,
- > Utiliser les outils de communication adaptés à son activité,
- > Mettre en place des outils de suivi.

DURÉE : 3h30 - 1/2 journée - à distance

DATES ET HORAIRES : en ligne

TARIF : 70 € - éligible au CPF

INFORMATIONS ET INSCRIPTION : [Cliquez ici](#)

Contact 05 61 10 47 47 - formation@cm-toulouse.fr



CMA 31
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

IFCMA
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

