

**DURÉE** : 3h30 - à distance

**DATES** : Consulter notre calendrier

**TARIF** : 70€ TTC

## OBJECTIFS

- S'approprier les bons outils de communication et savoir les utiliser efficacement.
- Choisir des actions commerciales adaptées, savoir présenter ses produits et services pour vendre

## PUBLIC

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

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Formation en distanciel avec utilisation des moyens et/ou outils : quizz en ligne, jeux de rôle, travaux pratiques.
- > En ligne sur la plate-forme [e-formation.artisanat.fr](http://e-formation.artisanat.fr)

## PRÉ-REQUIS

- > Aucun.

## ÉVALUATION

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

## ACCESSIBILITÉ

- > Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 40.

## DÉLAI D'ACCÈS

- > Jusqu'à la veille de la formation.

## PROGRAMME

### Partie I : Créer ses outils de communication et valoriser son identité

- > Carte de visite,
- > Plaquette et autres outils de communication.

### Partie II : Mettre en oeuvre sa stratégie commerciale

- > Définir sa stratégie d'entreprise et son positionnement :
  - prix / produit ou service / place / promotion.
- > Calculer son prix de revient et son prix de vente :
  - apprendre à calculer ses coûts.
- > Choisir les modalités de distribution de son produit :
  - les canaux de distribution existants,
  - les distributeurs / grossistes et détaillants,
  - les conséquences directes de ses choix.
  - les critères de choix.
- > La réglementation.

### Partie III : Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients

- > Choisir des actions commerciales percutantes :
  - cible et fichier clients,
  - planification des actions, prévision de chiffre d'affaires et suivi
- > Convaincre le client d'acheter :
  - bonnes pratiques et dangers
  - langage verbal et non verbal,
  - techniques de questionnements
  - argumentation efficace

## INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut.

Nos conseillers sont à votre disposition au 05 61 10 47 40  
ou par courriel : [formation@cm-toulouse.fr](mailto:formation@cm-toulouse.fr)

**Je m'inscris**

CMA 31  
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

IFCMA  
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

