



Déclaration d'activité enregistrées sous le n°41 57 035 63 57 auprès du Préfet de la région Grand Est.

PROGRAMME DE FORMATION

« Les fondamentaux de la stratégie commerciale : les clefs du succès ! »

- **Objectifs pédagogiques :** Cette action de formation perm et de bénéficier de prestation s allant de l'appui développement et la pérennisation d'une entreprise. Savoir identifier son marché, en faire son étude et se positionner de façon durable. Acquérir les bonnes techniques de commercialisation efficaces en 2021 et développer rapidement son chiffre d'affaires.

Niveau requis :

Etre en phase de création ou avoir un projet de reprise d'entreprise.

Public concerné :

personne voulant ouvrir une entreprise: salarié, demandeurs d'emploi, public sans emploi.

Moyen pédagogique :

modèles vivants
dossier de théorie et attestation remis à l'élève
paper-board, Support de cours numérique.
formation théorique réalisable en FOAD si nécessaire, la partie pratique en présentiel uniquement. Connexion via ZOOM ou TEAMS obligatoire.

 jusqu'à 6 personnes, accompagnement en individuel, formation privée sur demande.

Modalités d'évaluation :

-**en amont :** un entretien **individuel** pour valider les connaissances

-**en aval :** fiche d'acquisition de compétences avec examen final (remise de votre attestation).

Intervenants :

Katia MARTIN

Moyens d'encadrement et constitution du jury pour l'évaluation :

Katia MARTIN formatrice professionnelle et créatrice d'entreprise depuis 2012.

Sous- traitante à la Chambre des Métiers et d'artisanat de la Moselle.

Durée et horaires :

2 jours soit 14 heures.
9h à 12h30 et 13h30 à 16h30

Coût pédagogique ht par stagiaire :

1500,00€ H.T.

Contenu de formation

- **JOUR 1 :** A. ELABORER UNE STRATEGIE COMMERCIALE ADAPTEE A SON MARCHÉ. - Etudier son marché : clarifier, sécuriser son projet et comprendre son environnement. Connaître les différents acteurs du marché et leur lien les uns entre les autres. - Définition d'une stratégie marketing de la future entreprise : les 4P (prix, positionnement, distribution et communication) - Comment fixer son prix ? Calcul du coût de revient et de la marge commerciale. - Savoir choisir son (ses) canaux de distribution adaptés à ses produits ou services. - techniques et outils d'une communication réussie : Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale. B. SE POSITIONNER ET SE DEMARQUER DE LA CONCURRENCE. - Définition du plan d'action commercial, l'importance de la gestion du fichier client, organiser sa prospection, les outils nécessaires aux actions commerciales et supports de communication. - La communication digitale et le référencement. - Les différentes actions commerciales : mise en oeuvre et suivi du plan d'action. - Etude de la concurrence et de la clientèle. Etre en mesure de définir sa cible commerciale. - La veille technologique et commerciale. Optez pour l'innovation !
- **JOUR 2 :** A. LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE COMMERCIALISATION - Approche du marketing 2021 : comment atteindre le consommateur - Les outils d'aide à la vente : l'importance de la création et de l'exploitation du fichier client. - L'argumentaire de vente. Les étapes clefs d'une vente réussie. - Le PAC : savoir monter un plan d'action commercial. B. PROSPECTION-VENTE-NEGOCIATION - Les techniques d'une prospection efficace. - La vente additionnelle : apprendre à développer ses ventes et accroître son chiffre d'affaires. - La réponse aux appels d'offres publics : comment approcher les acheteurs publics ? - Les documents incontournables et indispensables à la vente : la

Katia MARTIN est responsable du
Centre de formation Pensée de Beauté

Les formations sont référencées au DATA-
DOCK, POLE EMPLOI, OREF CARIF Région
Grand-Est, et CPF-RNCP N°34968.





Déclaration d'activité enregistrées sous le n°41 57 035 63 57 auprès du Préfet de la région Grand Est.

facture, le devis, les lettres de relance, les recours éventuels.

RESULTATS ATTENDUS DE LA FORMATION

Compétences acquises à l'issue de la formation :

- Etre en mesure de monter son projet à l'appui pour le démarrage ou la reprise de son entreprise. Connaître son marché et ses intervenants.
- Pouvoir choisir la forme juridique adaptée aux besoins de l'entreprise et s'immatriculer.
- Connaître les techniques et outils d'un développement commercial réussit. Savoir présenter son projet et convaincre.
- Maîtriser les techniques de vente qui fonctionnent en 2021 ! - Savoir piloter son entreprise malgré la crise sanitaire.
- Optimiser et développer rapidement son chiffre d'affaires. Pérennisation d'une entreprise : Savoir développer des partenariats sérieux.
- Comment développer et pérenniser son réseau : conforter sa position de manière durable sur le marché.

POINTS FORTS DE LA FORMATION

-Réalisation à distance (classes virtuelles. Katia MARTIN, entrepreneur et intervenante à la Chambre des Métiers et de l'Artisanat de la Moselle.

Modalités : Session en groupe ou en individuel, en distentiel pour la partie théorique (FOAD) et en présentielle pour la partie pratique.

Délais d'accès : Sessions fixes (cf : planning de formation 2021).

Katia MARTIN est responsable du Centre de formation Pensée de Beauté
Les formations sont référencées au DATA-DOCK, POLE EMPLOI, OREF CARIF Région Grand-Est, et CPF-RNCP N°34968.

