

# Démarrer dans une démarche commerciale

## PACK COMMERCIAL



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

**NOUVELLE-AQUITAINE**

Cette formation vous permettra de renforcer la validité de votre projet d'installation et d'identifier les leviers à mettre en œuvre dans une démarche commerciale.

Formation  
**Non certifiante**

Niveau  
**Initiation**

**Présentiel**  
ou **distanciel**

Eligible  
CPF



### Vos objectifs

- Comprendre, identifier et analyser les forces et faiblesses de son positionnement sur son marché
- Mettre en œuvre les outils fondamentaux de la prospection et de la fidélisation de ses clients
- Dégager les leviers prioritaires pour préparer ses actions commerciales
- Développer la communication de son entreprise afin de se démarquer

### Tarif

#### Coût pédagogique

210 €\*  
\*Financement possible nous contacter



### Durée

En présentiel: 2 jours soit 14h  
En distanciel: accès sur 30 j.



### Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de pré-requis



### Les + de la formation

- Nos experts formations vous accompagnent dans :
  - L'établissement de votre parcours formation
  - L'étude des modalités de prise en charge
  - La bonne information sur le CPF et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE
- Post-formation : nos experts continuent à vous accompagner dans votre projet



### Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 15



### Public

Publicadulte

### Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année, jusqu'à 72 heures avant, selon places disponibles et modalités de financement. Consulter le calendrier des formations sur

**[www.cma-17.fr](http://www.cma-17.fr)**

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Des besoins spécifiques ? Contacter notre référent handicap.



## Programme

### → Comment trouver mes clients ?

Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents :

- Etudier son marché
- Clarifier et sécuriser son projet commercial
- Prospecter et valoriser son offre

### → Comment vendre mes produits ou mes services ?

- Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise (cartes de visite, plaquette...) et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- Mettre en œuvre sa stratégie commerciale, choisir son (ses) circuit(s) de distribution...
- Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients et savoir les convaincre

### → Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité

Panorama des outils numériques : le site vitrine, la boutique en ligne, les réseaux sociaux, le référencement



## Méthodes et moyens pédagogiques

### Techniques d'animation

- Pédagogie active et participative basée sur l'échange de pratiques.
- Travaux en sous-groupes et individuel
- En distanciel : apports théoriques et exercices interactifs.
- Temps d'échange à l'issue de la formation

### Ressources

- Salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paper board,
- Présentations Power point,
- Mises en pratique

### Outils supports

- -Support de formation, outils, exercices
- Accessible en ligne

## Encadrement

Les chargés de développement économique disposent des compétences et l'expérience : Thierry SAMNICK – Laurence FRETARD – Amélie MORIZOT – Agnès VIARD – Morgane YVYQUEL – Kylian NOUZILLE

## Suivi et évaluation

- Feuille d'émargement
- Quizz d'évaluation en entrée et fin de formation
- QCM
- Evaluation de la satisfaction clients
- Attestation de fin de formation



## Pour aller plus loin

### Pack Micro

Objectif principal : Comprendre le fonctionnement de la micro entreprise pour mieux gérer et organiser votre entreprise au quotidien

### Démarrer dans la gestion de mon entreprise – Pack Gestion

Objectif principal : Vous avez un projet d'entreprise et vous voulez avoir toutes les clés pour prendre les bonnes décisions

## Contactez-nous !

CMA Nouvelle-Aquitaine – Charente Maritime  
107 Avenue Michel Crépeau. 17024 LA ROCHELLE CEDEX  
[www.cma17.fr](http://www.cma17.fr)

Service formation  
**0809 54 17 17**  
[formation@cm-larochelle.fr](mailto:formation@cm-larochelle.fr)



SIRET : 130 027 923 00015 – NAF 9411Z  
Organisme de formation enregistré sous le n°7533 12814 33 auprès du Préfet de Région

