

OBJECTIF (S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

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

DUREE

1/2 journée 3h30

TARIF NET DE TVA

e-learning

70 €

EFFECTIF

Distanciel : e-learning

LIEU (X) DE FORMATION

Formation en e-learning
plateforme du réseau des
CMA e-formation

CONTACT

CMA PARIS
Démet KONYALI
01 53 33 53 48
formation@cma-paris.fr



PROGRAMME

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

PUBLIC

Tout porteur de projet de création d'entreprise ou nouveau dirigeant

PRE-REQUIS

cette formation ne nécessite pas de pré-requis

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Formation en e-learning Apports théoriques et pratiques, simulations et études de cas. Quizz

ÉVALUATION

Acquis en cours de formation : évaluation effectuée à partir de la mise en situation de pratique et de quizz

Action de formation : évaluations à chaud et à froid.

PROFIL FORMATEUR

e-learning

SUIVI ET VALIDATION

Attestation de fin de formation