

OBJECTIF (S)

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

- • S'approprier les outils de communication vendeurs
- • Utiliser une méthodologie pratique et simple pour les mettre en œuvre efficacement tout en maîtrisant les coûts et assurer ses marges.
- • Choisir des actions commerciales adaptées, savoir présenter ses produits et services pour booster ses ventes et convaincre le client d'acheter.
- • Choisir le(s) meilleur(s) canal (aux) de distribution (internet, point de vente, réseau de distribution...)
-

DUREE

1 journée 7h00

TARIF NET DE TVA

e-learning

140 €

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

-
- Créer ses outils de communication (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, définir son juste prix et son coût de revient...
- Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients et savoir les convaincre.

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