

# PACK COMMERCIAL

2 jours  
**210€**

## Une offre de formation du réseau des CMA

- **Analyser son positionnement** sur le marché pour se démarquer de ses concurrents et gagner de nouveaux clients
- **Choisir des actions commerciales** adaptées et s'appropriier des outils de communication pour booster ses ventes ;
- **Choisir le meilleur circuit de distribution** et appréhender les différentes possibilités du Web.



### **OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :**

- PowerPoint, documentation
- Exercices et mise en pratique
- Ordinateur + Internet

### **ÉVALUATION :**

- Quizz
- Évaluation à chaud
- Questionnaire de satisfaction

## Contenu

- 1 Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents :**
  - Étudier son marché
  - Clarifier et sécuriser son projet commercial
  - Prospector et valoriser son offre
- 2 Créer ses outils de communication adaptés** à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.
- 3 Choisir son (ses) circuit(s) de distribution**, définir son juste prix et son coût de revient...
- 4 Cibler les actions commerciales** les plus adaptées à ses clients
- 5 Faire du Web 2.0 un atout** pour le développement de son activité

### **CONTACTEZ VOTRE CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT :**

**CMA 18** - 02 48 69 70 71 - [accueil.artisanat@cm-bourges.fr](mailto:accueil.artisanat@cm-bourges.fr)  
**CMA 28** - 02 37 91 57 00 - [creation.reprise@cma-28.fr](mailto:creation.reprise@cma-28.fr)  
**CMA 36** - 02 54 08 80 00 - [abonnement@cma-indre.fr](mailto:abonnement@cma-indre.fr)  
**CMA 37** - 02 47 25 24 50 - [cac@cm-tours.fr](mailto:cac@cm-tours.fr)  
**CMA 41** - 02 54 44 65 83 - [espaceconseil@cma-41.fr](mailto:espaceconseil@cma-41.fr)  
**CMA 45** - 02 38 68 08 68 - [entreprendre@cma-loiret.fr](mailto:entreprendre@cma-loiret.fr)