



## Objectifs pédagogiques

Cette action de formation permet de bénéficier de prestations allant de l'aide au montage du projet à l'appui pour le démarrage, de renforcer vos compétences marketing et commerciales et de développer vos activités.

### A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Constituer et finaliser votre étude de marché macro et micro économique avec élaboration des matrices SWOT et PESTEL
- Déterminer votre stratégie marketing et commerciale avec exploitation des matrices des Forces de Porter et des 4P.



## Niveau requis

- Admission après entretien



## Public concerné

- Créateur ou Repreneur d'entreprise – Entrepreneur.



*Formation accessible aux personnes en situation de handicap physique. Pour les autres cas, déclarer votre demande de prise en compte de situation de handicap auprès de notre référent handicap à l'adresse suivante : [contact@adequate-formations.fr](mailto:contact@adequate-formations.fr)*



## Délai d'accès

Nos formations sont sur mesure et les dates et horaires adaptées à vos besoins.



## Informations complémentaires

Pour suivre la formation à distance, chaque participant doit disposer d'une bonne connexion internet et de prévoir un temps d'appropriation des outils dédiés à la formation à distance. Des informations complémentaires seront fournies en amont de chaque session.



## Modalités d'évaluation des acquis :

Auto-évaluation, quizz, simulation, Certificat de Compétences (attestation)



### Les + de la formation

- Cette formation à distance comprend un parcours multimodal en mode synchrone dont 2 classes virtuelles de 2 x 7 Heures.
- Cette formation est personnalisée en fonction des besoins spécifiques et personnels des apprenants.
- Travail personnel de recherches à mener par le stagiaire entre les points communs de formation.
- Vous suivez en temps réel la session distancielle et vous pouvez interagir avec le formateur expert en développement commercial.
- Pour plus de convivialité, de participation active, les sessions seront constituées de 3 personnes minimum à 6 personnes maximum.



### Contenu pédagogique

Les points fondamentaux abordés :

- **Etudier son marché :**
  - Etudier son marché macro et micro-économique
  - Utiliser la méthode PESTEL
  - Elaborer votre SWOT
- **Définir sa stratégie marketing et commerciale**
  - Elaborer votre matrice de PORTER
  - Mettre en place vos 4 P
  - Elaborer votre stratégie marketing & votre stratégie commerciale



### Durée

14 Heures  
dont 2 classes virtuelles de 7 Heures



### Nombre de stagiaires

De 3 à 6 stagiaires maximum



### Lieu

Formation à distance



### Coût Net de Taxes

1.000 € / personne / session

*Pour une formation en Intra ou Individuelle : nous contacter*

