



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 :

- Déterminer votre stratégie marketing et commerciale avec élaboration des matrices des Forces de Porter et de vos 4P.
- Elaborer votre plan détaillé et complet d'actions commerciales (PAC) et de communication sur une période de 12 mois.



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



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 :

- **Définir sa stratégie marketing et commerciale**
 - Elaborer votre matrice de PORTER
 - Mettre en place vos 4 P
 - Elaborer votre stratégie marketing & votre stratégie commerciale
- **Elaborer ses plans d'actions commerciales et de communication.**
 - Identifier vos actions commerciales et de communication
 - Mettre en place un plan annuel des actions commerciales et de communication définies



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