



## PARCOURS CREATEURS - PACK COMMERCIAL

### Public concerné

- Tout public

### Prérequis

- Porteur(se) (s) de projet de création ou reprise d'entreprise

### Nombre de participants

- 6 à 15 stagiaires

### Durée - Horaires

- 2 jours
- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

### Tarifs

- **210 Euros** par stagiaire
- Prise en charge à définir selon statut
- Financement possible par **CPF**  
[Créer son compte CPF](#)

### Dates et lieu de formation Pour 2022

- Les jeudis et vendredis
- Du :
  - 10 au 11 février
  - 07 au 08 avril
  - 02 au 03 juin
  - 28 au 29 juillet
  - 06 au 07 octobre
  - 08 au 09 décembre

Formation proposée à **Chartres**

### Objectif général

- Mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace pour trouver des clients et vendre ses produits/services

### Objectifs pédagogiques

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

### Programme

- 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
- Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans 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
- Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité

### Formateur

- Formateurs de la CMA, spécialistes de l'accompagnement des créateurs et des entrepreneurs d'entreprise.



## Renseignement et inscription

Votre contact formation :

Murielle BABOUIN  
02 36 25 31 05

[Formation-continue.28@cma-cvl.fr](mailto:Formation-continue.28@cma-cvl.fr)

## HANDICAP

Référent handicap du centre de  
formation

Murielle BABOUIN  
02 36 25 31 05

[Formation-continue.28@cma-cvl.fr](mailto:Formation-continue.28@cma-cvl.fr)

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

- ORGANISME DE FORMATION  
Chambre de Métiers et de  
l'Artisanat  
Centre – Val de Loire

N° de SIRET  
130 027 980 00015

N° de déclaration d'activité :  
enregistré sous le numéro  
24450381045

Cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat.

- SITE DE FORMATION DE  
L'EURE ET LOIR :

Rue Charles Isidore Douin  
CS 30819  
28008 CHARTRES CEDEX

N° de SIRET  
130 027 980 00049

## Méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie active et participative
- Formation pratique qui alterne apports théoriques et exercices d'application
- Remise et utilisation d'un outil de gestion

## Documents remis

- Un support de cours sur les outils et les méthodes est remis à chaque participant.

## Indicateur de performance

- La satisfaction est recueillie via nos enquêtes sous notre outil HSW-Formaeva. Elles sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à 2 mois).

## Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- En amont de la formation, **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orientation vers l'action de formation adaptée à son besoin.
- A l'occasion des échanges, **un questionnaire** est complété et permet au conseiller d'identifier le parcours passé et les attentes du stagiaire afin de personnaliser et individualiser la formation. Une synthèse est ensuite remise au formateur, avant l'entrée en stage.
- A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est remis au candidat.

Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

## Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

- Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter une **enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Horizontal Software un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

## Évaluation des acquis de la formation

- A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

## Suivi Post Formation

- **Un suivi individuel peut être proposé.** Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés (devis sur demande).

## Bilan pédagogique du stage

- Un bilan pédagogique synthétique est transmis pour information au responsable de service ou au coordinateur pédagogique.