



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 14h00 à 17h30

Tarifs

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

Dates et lieu de formation Pour 2022

- Les lundis, mardis
- Du :
 - 14 au 15 février
 - 11 au 12 avril
 - 13 au 14 juin
 - 22 au 23 août
 - 17 au 18 octobre
 - 5 au 6 décembre

Formation proposée à **Blois**

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
 - Prospecter 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

Formateurs

- **LE PRAT Denis** : DUT Techniques de Commercialisation - BTS Action commerciale - animation du module commercial à la création d'entreprise depuis 26 ans.
- **MORELLET Ophélie** : Diplômée en Master I et II Management de l'Innovation - Licence de gestion - Diplôme de Comptabilité et de Gestion (DCG) - DUT Gestion des Entreprises et des Administrations (DUT GEA).



Renseignement et
inscription

Votre contact formation :

Isabelle BOUZY
02 54 44 65 97

Formation-continue.41@cma-cvl.fr

HANDICAP

Référent handicap du centre
de formation

Christophe BOURGUIGNON
02 54 74 57 26

c.bourguignon@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 de Loir et Cher
16 Rue de la Vallée Maillard
41018 BLOIS CEDEX

N° de SIRET
130 027 980 00056

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

Cet enregistrement ne vaut
pas agrément de l'Etat.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie active et ludique : formation pratique qui alterne des études de cas réels, des simulations et des entraînements aux méthodes de motivation - certains exercices peuvent être filmés - identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail - un apport méthodologique est apporté afin que le participant dispose de référentiels directement applicables

Documents remis

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

Indicateur de performance

○ En 2021, le taux de satisfaction de nos stagiaires s'élève à 83 % sur l'ensemble des formations de la thématique « Parcours créateur - Pack ».

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).

Pour aller plus loin, inscrivez-vous aux formations : « Établir son bilan comptable et son compte de résultat » et « Gestion de trésorerie ».

Bilan pédagogique du stage



○ Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.