



## 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
  - 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
  - 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

### Formateurs

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



## Renseignement et inscription

Votre contact formation :

Isabelle BOUZY  
02 54 44 65 97

[Formation-continue.41@cma-cvl.fr](mailto:Formation-continue.41@cma-cvl.fr)

## HANDICAP

Réfèrent handicap du centre  
de formation

Christophe BOURGUIGNON  
02 54 74 57 26

[Formation-continue.41@cma-cvl.fr](mailto:Formation-continue.41@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 participative : formation pratique qui alterne apports théoriques et exercices d'applications.

## 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

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