

● **Formation professionnelle**

Efficacité commerciale & entrepreneuriale

Positionner son offre et prospecter sur tous les canaux

4 JOURS · 28 H

4 modules dissociables, adaptés à la typologie de l'entreprise

FINALITÉ

Déterminer un positionnement et définir les axes de développement stratégique de son entreprise afin de mettre en œuvre un plan de communication commerciale adapté.

OBJECTIFS

- ◆ Analyser son marché et sa zone de chalandise
- ◆ Segmenter sa clientèle et préciser sa spécificité
- ◆ Construire sa stratégie et sa politique commerciales
- ◆ Prospecter efficacement, du terrain au digital

PROGRAMME — MODULES

Analyser son marché

1j · 7h

Étude de marché · analyse sectorielle · offre et demande potentielle · opportunités.

Cibler la clientèle

1j · 7h

Cœur de cible · comportements et besoins · emplacement et positionnement.

Déterminer sa stratégie commerciale

1j · 7h

Segmenter son offre · préciser sa spécificité · définir les modalités d'action.

La politique commerciale

1j · 7h

Rendre son offre compétitive · outils de prospection 3.0 · cross-canal des TPE · développer son réseau.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- ✓ **Découverte inductive**
Mises en situation simples et apports théoriques en amont (vidéo ou plateforme).
- ✓ **Apports participatifs**
Présentations interactives, supports visuels, méthodes adaptées aux besoins des participants.
- ✓ **Mise en pratique active**
Cas d'application, mises en situation à partir de cas réels ou fictifs, jeux pédagogiques.
- ✓ **Mise en application**
Transposition d'outils simples dans la réalité de chaque participant, plan d'action individualisé.

PUBLICS

Entrepreneurs, responsables et gestionnaires de TPE/PME, artisans.

PRÉREQUIS

Connaissances notionnelles des visées stratégiques de l'entreprise préférables.

MODALITÉS & ÉVALUATION

- ✚ Présentiel ou distanciel, partout en France
- ✚ Modules autonomes, dissociables et adaptables
- ✚ Sur mesure selon les besoins de l'entreprise
- ✚ Possibilités d'individualisation

Cas pratique de validation à la fin de chaque module · attestation de réalisation · questionnaire de satisfaction.



Tarif sur devis, selon le format, la durée et l'effectif — contactez-moi pour une proposition adaptée.



Vanessa Zurecki — Viaform@

Formatrice professionnelle indépendante — Île-de-France & distanciel
vanessa.zurecki@viaforma.net · www.viaforma.net