

Comment vendre mes produits ou mes services ?

Objectif

→ S'approprier les bons outils de communication et savoir les utiliser efficacement. Choisir des actions commerciales adaptées, savoir présenter ses produits et services pour vendre.

7h

140€



Pré-requis
AUCUN



Format
ATELIER COLLECTIF
(12 PERS. MAX)

OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Accès internet
- PowerPoint
- Tour de table / mise en situation

ÉVALUATION

- Évaluation à chaud / Quizz
- Questionnaire de satisfaction

Programme

PARTIE I Créer ses outils de communication et valoriser son identité

- Carte de visite
- Plaquette et autres outils de communication

PARTIE II Mettre en œuvre sa stratégie commerciale

- Définir sa stratégie d'entreprise et son positionnement
 - Prix / produit ou service / place / promotion
- Calculer son prix de revient et son prix de vente
 - Apprendre à calculer ses coûts
- Choisir les modalités de distribution de son produit
 - Les canaux de distribution existants
 - Les distributeurs / grossistes et détaillants

- Les conséquences directes de ses choix
- Les critères de choix
- La réglementation

PARTIE III Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients

- Choisir des actions commerciales percutantes: promotion
 - cible et fichier clients
 - Planification des actions, prévision de chiffre d'affaires et suivi
- Convaincre le client d'acheter
 - bonnes pratiques et dangers
 - langage verbal et non verbal
 - techniques de questionnement
 - argumentation efficace



Chambres
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

