

CONSTRUIRE SON OFFRE COMMERCIALE



**TA FORMATION
POUR ENTREPRENDRE !**



OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À L'ISSUE DE LA FORMATION VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- Structurer son projet et mettre au point une présentation convaincante (le pitch)
- Savoir réaliser l'étude de son marché pour définir une offre commerciale
- Avoir les méthodes pour qualifier son environnement, choisir son positionnement
- Connaître les mécanismes pour fixer son prix de vente dans un environnement concurrentiel
- Savoir choisir une stratégie commerciale adaptée à ses cibles et à son environnement
- Disposer de méthodes pour établir des prévisions de chiffre d'affaires crédibles
- Connaître les voies pour porter son offre commerciale vers sa cible clientèle
- Améliorer ses aptitudes à construire un argumentaire commercial

CONTENU DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

ACCUEIL DES PARTICIPANTS, TOUR DE TABLE, ÉCHANGES SUR LES ATTENTES ET LE DÉROULÉ DE LA FORMATION

1^{ère} JOURNÉE

- Savoir pitcher – première approche
- L'étude de marché
- Du produit à la proposition de valeur
- Les facteurs qui influencent l'activité
- La concurrence, une opportunité
- Le diagnostic stratégique
- Identifier les besoins des clients
- Personnaliser son client
- Formuler son offre en termes de bénéfice client
- Le devis, la promesse, l'offre commerciale

2^{nde} JOURNÉE

- Savoir pitcher – compléments
- Le marketing mix
- Le cycle de vie du produit
- Le prix, la politique tarifaire
- Du prix de revient au prix de vente
- La marge
- Établir son chiffre d'affaires prévisionnel
- Faire ses gammes
- La promotion, la place
- Le local commercial, le site vitrine
- L'argumentaire commercial

Débriefing et synthèse : échanges entre les participants, réponse aux questions

Cas pratiques : toute la formation sera rythmée d'exercices pratiques





PUBLIC VISÉ

Toute personne désireuse de sécuriser son parcours de création d'entreprise.



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Afin de suivre votre montée en compétences, des exercices pratiques et des études de cas seront réalisés. Une connexion wifi est disponible dans les locaux. Prévoir un ordinateur portable. Les supports de formation ainsi que d'autres outils seront envoyés par mail à la fin de la formation.



MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Évaluation des acquis tout au long de formation à travers des cas pratiques. Feuille d'émargement signée à la demi-journée. Attestation remise à la fin de la formation.



PRÉREQUIS

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).



MÉTHODOLOGIE

Des formateurs eux-mêmes chefs d'entreprise. De la théorie mais surtout beaucoup d'exercices pratiques. Un environnement dédié à l'accompagnement des créateurs ou repreneurs d'entreprise.



DURÉE DE LA FORMATION

2 jours en présentiel



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Merci de nous contacter pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.



TARIF

490 € TTC éligible CPF

Cette formation peut être financée à 100 % par différents organismes, en fonction de votre situation. Contactez-nous pour évaluer ensemble les modalités de prise en charge.

contact@initiativeservices.com | Tél : 01 85 76 69 15

*Pour les formations financées dans le cadre du CPF, un délai minimum obligatoire de 11 jours est nécessaire entre la date d'envoi de la proposition et la date d'entrée en formation.

LIEU DE LA FORMATION

EN PRÉSENTIEL



INITIATIVE SERVICES

Tél. 01 85 76 69 15

contact@initiativeservices.com



Adresses *(desservies par les transports en commun)*

11, avenue du 8 mai 1945
95200 Sarcelles

3, avenue des Béguines
95800 CERGY



Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.