

# PACK COMMERCIAL



**DURÉE**  
14 heures - 2 jours

**PRIX**  
210€

## OBJECTIFS :

- 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 vendeurs pour booster ses ventes ;
- Choisir le meilleur circuit de distribution et appréhender les différentes possibilités du Web.

## CONTENU :

- 
- 1 - Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents :
    - Etudier son marché
    - Clarifier et sécuriser son projet commercial
    - Prospector et valoriser son offre
  - 2 - Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.
  - 3 - Choisir son (ses) circuit (s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient... 4 - Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
  - 5 - Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité

## OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

- 
- PowerPoint, documentation
  - Exercices et mise en pratique
  - Ordinateur + Internet

## ÉVALUATION :

- Quizz
- Evaluation à chaud
- Questionnaire de satisfaction