

Développer sa clientèle : Optimiser ses ventes

OBJECTIF

Elaborer sa stratégie commerciale afin d'organiser ses actions promotionnelles et développer sa clientèle

COMPETENCES ACQUISES

- Organiser sa prospection
- Rédiger son offre commerciale
- Définir son plan d'action
- Créer des supports de communication avec internet
- Améliorer l'image de ses produits et de son entreprise
- Interagir avec sa communauté Facebook

POUR QUI ?

Tout public

CONTENU DE LA FORMATION

LA THEORIE

Définir sa clientèle :

- segmenter les acheteurs potentiels
- élargir sa clientèle
- se faire connaître

Outils de démarchage clients :

- identifier les outils utilisés :
 - commercial : échange commercial
 - Web : Facebook, mailing, publicités
 - Print : brochure, carte de visite, réseau de point de distribution de l'information
- énumérer les éléments indispensables à trouver sur son flyer/Facebook
- schématiser son flyer
- adapter son contenu
- rassembler les données à publier
- comprendre les enjeux de Facebook
- valoriser son savoir-faire local

LA PRATIQUE

Réalisation à l'aide d'un ordinateur des documents suivants:

- un calendrier d'actions commerciales
- création post/album FB et flyer
- réalisation de publications pour mettre en avant ses produits
- création d'une offre spéciale, d'un flyer

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Animation à l'aide de supports pédagogiques, d'échanges à partir de cas concrets
- Réalisation des différents supports commerciaux

VALIDATION

- Réalisation d'exercices pratiques
- Remise d'une attestation de formation validant les compétences acquises

PRÉREQUIS

- Savoir utiliser un ordinateur

RYTHME



14 heures – 2 jours



7 h 30 – 15 h 30



6 à 8 stagiaires



29 050 XPF *
41 500 XPF

* Prix pour le Chef
d'entreprise artisanale

LIEUX

- Centre de formation de l'artisanat à Nouville
- Antennes de la CMA de Koné, La Foa et Poindimié

FORMATEUR

Professionnel expérimenté du domaine du marketing et de la communication