

GAGNER DES CLIENTS EN GENERANT DE LA VISIBILITE SUR INTERNET

Cette formation vous permettra de préparer et de mettre en œuvre une stratégie globale de développement de l'activité



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

NOUVELLE-AQUITAINE

Formation
Professionnelle

Niveau
Initiation

Présentiel

Financement
Possible



Vos objectifs

- Elaborer une stratégie commerciale adaptée à l'entreprise et à sa clientèle prenant en compte les principales évolutions ou contraintes d'activité
- Concevoir et mettre en œuvre un plan d'action personnalisé pertinent et efficace et une politique de communication adaptée
- Contrôler et valider la démarche commerciale mise en place en aidant à l'utilisation des outils de communication



Pré-requis

- Aucune connaissance spécifique n'est requise pour cette formation
 - apporter votre PC
 - Accès à une adresse mail
 - Avoir identifié au moins 2 cibles pour votre activité professionnelle



Les + de la formation

- Définir ses objectifs commerciaux et mettre en œuvre les moyens nécessaires.
- Nos conseillers formations vous accompagnent dans :
- L'établissement de votre parcours formation
- L'étude des modalités de prise en charge
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE

Tarif

280 € * (pris en charge à 100 % pour les chefs d'entreprises et/ou conjoints collaborateurs)



Durée

2 jours soit 14 h

22 ET 25 Mars 2021

*Tarif pour les artisans et conjoints collaborateurs.

Si vous n'êtes pas artisan, rapprochez-vous de votre Opco pour étudier la possibilité de prise en charge de votre formation.



Effectifs

Minimum : 05

Maximum : 8



Public

Tout public

Délais et modalités d'accès

inscription : Consulter le calendrier des formations sur

<https://cma-gueret.fr>

Accessible aux personnes en situation de Handicap

Lieu : locaux de la CMA 23



85 % des stagiaires sont très satisfaits ou satisfaits



Programme

Comment développer votre stratégie marketing et communication

1. Développement de vos cibles marketing (personas)

- Leurs besoins et leurs canaux de communication

2. Analyse de vos concurrents et de leur positionnement

3. Les 4Ps

- Produit/service
- prix
- Placement/distribution
- Promotion/communication

4. Les canaux numériques

- Google Search/référencement et Google My Business
- Les réseaux sociaux
 - Facebook
 - instagram
- Site web
 - Cahier des charges
 - Identification du bon prestataire
- Emailing

5. Votre réseau professionnel et partenaires

6. Les enjeux principaux pour identifier la bonne stratégie

7. Développer votre plan marketing

8. Objectifs et analyse de vos activités

9. Boîte à outils

- Canva
- Mailjet/MailChimp
- Unsplash/librestock
- wordPress et Yoast



Méthodes et moyens pédagogiques

Techniques d'animation

- Pédagogie active et participative, basée sur l'échange de pratique.
- Exercices pratiques (analyse de situations, mise en application)
- Travail en sous-groupes pour création d'un plan d'action détaillée et personnalisée à mettre en œuvre dans son entreprise

Ressources

- Salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard

Outils supports

- Support de formation remis aux stagiaires

Encadrement

L'entreprise GENERATE SOLUTIONS dispose d'une qualification et d'une expérience dans le domaine du commercial


Suivi et évaluation

- Feuille d'émergence
- Test de positionnement
- Questionnaire d'évaluation de fin de formation
- Attestation de fin de formation



Pour aller plus loin

 Techniques de vente

 Prospector pour élargir sa clientèle

Contactez-nous !

Chambre de métiers et de l'artisanat de la Creuse
8, Avenue d'Auvergne – B.P. 49 – 23011 GUERET CEDEX
www.cma-gueret.fr

Service formation :

05 55 51 95 38

serviceecoformation@cma-gueret.fr 

SIRET : 130 027 923 00130 NAF 9411Z

Organisme de formation enregistré sous le n° 75331281433 auprès du Préfet de région



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

CREUSE

