

Formaliser ma stratégie commerciale et de communication



Objectifs de la formation

Vous avez un projet de création / reprise d'entreprise ? Vous avez compris l'importance d'identifier les fondamentaux pour une communication efficace pour mieux lancer votre activité et développer vos ventes ? Vous cherchez à optimiser votre démarche commerciale ?

BGE Auvergne vous propose un accompagnement individuel animé par un conseiller-formateur expert pour identifier les fondamentaux pour une communication efficace, formaliser une stratégie de communication, déployer des outils et des actions de communication et travailler votre posture et votre démarche commerciale.

PROGRAMME

En parcours individuel, un conseiller-formateur expert est à vos côtés pour vous accompagner à chaque étape du montage de votre stratégie de communication dans le cadre de votre de création ou reprise d'entreprise. Il met à votre disposition tous les outils pour vous permettre d'identifier une stratégie de communication et un positionnement pertinent.

A travers ce parcours individualisé et interactif, vous apprendrez à mener les actions suivantes :

- Identification de la cible de clientèle
- Formalisation son pitch commercial
- Découverte des outils de communication
- Formalisation de sa stratégie de communication
- Création d'un plan de communication
- Rédaction de contenus de communication dans le fond et dans la forme
- Découverte et utilisation des outils Web
- Mise en place d'une démarche commerciale et partenaires

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- MAEL
- PESTEL
- 5 forces de Porter
- Business Model Canvas

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En fin de prestation, Le stagiaire dispose :

- d'une feuille de route intégrant une stratégie commerciale formalisée et d'un plan d'actions pour les prochains mois d'activité
- d'outils complétés lui permettant de développer correctement son activité.

taux de
satisfaction :
process en
cours



Tarif

680 €



Financiers
Entrepreneurs
& CDC



Public

Formation à destination de porteurs de projet disposant d'un plan d'affaires structuré



Prérequis

- Avoir une stratégie (offre - ciblage - tarification) claire
- Être à l'aise avec les outils informatiques
- Savoir utiliser Internet : navigation, messagerie, recherche
- Admission après entretien
- Entretien au centre de formation ou par téléphone.



Durée de la formation

8 heures



Dates et lieux de la formation

- Dates fixées en fonction des besoins
- Accueil sur toutes les antennes de BGE Auvergne ou à distance

Délais d'accès à la formation

Une réponse sous 48h après demande effectuée sur plateforme CPF



Formateur

Nos formateurs sont des conseillers reconnus de la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

Référent handicap :
Charlotte Allen –
charlotte.allen@bgeauvergne.fr
Bâtiments et services accessibles à tous