



Chambre
de
Métiers
et de l'**Artisanat**
ILE DE LA RÉUNION

CMA FORMATION

TARIF ET FINANCEMENTS

Tarif : 250 €

Accompagnement aux démarches de financement :

Chef d'entreprise : FAFCEA ; Salarié : OPÉRATEUR DE COMPÉTENCE, Demandeur d'emploi : FRANCE TRAVAIL

Accessible dans le cadre du PASS CMA LIBERTE :

175 € tarif adhérent sous réserve de prise en charge FAFCEA

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Le bulletin d'inscription et le règlement sont à retourner à J - 10 date de démarrage de la formation.
- Démarrage de la formation à partir de 4 stagiaires.

PUBLICS ET PRE-REQUIS

- Porteurs de projet, chef d'entreprise, salarié, conjoints collaborateurs, demandeurs d'emploi.

MÉTHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Présentiel en salle banalisée ou dédiée.
- Jeux de rôle.
- Support de formation.

CONTENU DE LA FORMATION

Le temps de l'analyse :

- Définir une stratégie distribution adaptée à l'entreprise.
- Définir sa politique de communication et sa charte graphique.
- S'informer sur la réglementation en vigueur pour la distribution et la communication.
- Identifier les différentes techniques de vente.

Le temps de l'action :

- Mettre en œuvre sa stratégie commerciale, choisir son (ses) circuit(s) de distribution.
- Construire le message que l'entreprise veut faire passer.
- Créer ses outils de communication (cartes de visite, plaquette...) et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.

MODALITES D'EVALUATION

- Positionnement de départ ; Quizz
- Questionnaire de validation des acquis
- Questionnaire de satisfaction

En cas de difficultés liées à un handicap, merci de nous contacter afin d'établir des modalités d'accessibilités et d'adaptations de la formation.

CMA FORMATION

Sainte Clotilde 0262 28 18 30

formationcontinue.nord@cma-reunion.fr

Saint Pierre 0262 70 99 62

formationcontinue.sud@cma-reunion.fr

Saint André 0262 46 62 00

formationcontinue.est@cma-formation.fr

St Gilles les Hauts 0262 55 68 55

formationcontinue.uest@cma-reunion.fr

www.artisanat974.re



MES OUTILS POUR MIEUX VENDRE

VALEUR AJOUTEE

Une formation pratique et opérationnelle.
Des outils simples pour mieux vendre et gagner en efficacité commerciale.

OBJECTIFS

- Identifier les canaux de distribution et choisir le(s) meilleur(s).
- Choisir des actions commerciales adaptées, présenter ses produits et services pour booster ses ventes et convaincre le client.
- Repérer les outils de communication vendeurs.
- Utiliser une méthodologie pratique et simple pour les mettre en oeuvre.
- Adapter sa communication à ses produits et/services.

INTERVENANT

Expert dans le domaine et spécialiste des entreprises artisanales.

DATES – DUREE

- Dates : se reporter au calendrier de formation
- Durée : 7 heures (1 journée)
- Horaires : de 8h30 -12h et 13h - 16h30 (SUD/OUEST) et 8h - 12h et 13h - 16h (NORD/EST)

