

Formaliser ma stratégie commerciale



Objectifs de la formation

Cette offre permet de bénéficier d'un accompagnement individuel par un conseiller formateur expert pour comprendre les enjeux de la stratégie commerciale et d'en formaliser les principaux éléments.

Programme

- En rendez-vous individuel, un conseiller aide le stagiaire à interpréter son marché (segmentation), identifier un client (ciblage) et en déduire une posture cohérente (positionnement). Pour y parvenir, le conseiller met à sa disposition des outils pour lui permettre de savoir s'il avance dans la bonne direction et de préparer au mieux son projet. Sont abordés au fur et à mesure des rendez-vous :
- Une offre et un marché : qui sont les clients ?, comment s'assurer du potentiel d'un marché ?
- Rentabilité et modèle économique : à quelles conditions l'entreprise dégagera du revenu (Business Model Canvas) ?
- Une posture stratégique pertinente : quels choix opérer en termes d'offre, de prix, de distribution et de communication ?

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.



Tarif

680 €



Financeurs entrepreneurs & CDC

**Business Model Canvas :
modéliser,
explorer et
enrichir mon
activité !**



Public

Entrepreneurs BGE / hors BGE



Pré-requis

Pour intégrer cette formation, le stagiaire doit avoir validé un projet de création d'entreprise viable.



Durée de la formation

**8 heures
d'accompagnement**



Dates et lieux de la formation

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



Formateur

Nos formateurs sont des experts 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.

