

Votre stratégie commerciale

Donnez-vous toutes les chances de réussir

Déterminez le meilleur positionnement pour votre projet d'entreprise



Publics

Atelier destiné aux :

- ▶ porteurs de projet de création - reprise d'entreprise
- ▶ nouveaux chefs d'entreprise



Durée

- ▶ 7 heures
(9h à 12h30 et de 14h à 17h30)



Dates et lieux

Des sessions sont organisées à :

- ▶ **La Rochelle**, renseignez-vous auprès de votre conseiller à la CCI La Rochelle
- ▶ **Rochefort, Saintes, Royan, Jonzac et St-Jean-d'Angély**, renseignez-vous auprès de votre conseiller à la CCI Rochefort et Saintonge



Tarifs

- ▶ Porteurs de projet : 79 € TTC
- ▶ Entreprises : 80 € HT



Intervenants

- ▶ Conseillers entreprises



Objectifs

- ▶ Comprendre l'ensemble des éléments qui constituent la stratégie commerciale
- ▶ Déterminer, planifier et chiffrer la politique commerciale la mieux adaptée au projet
- ▶ Fixer des objectifs de vente
- ▶ Opérer des choix quant aux composants de la politique commerciale et apprécier leurs incidences sur le développement de l'entreprise
 - Produits / Services
 - Distribution, force de vente, fidélisation
 - Prix
 - Publicité, communication



Points clés

- ▶ Le concept de « marketing-mix »
- ▶ Définition de l'offre et de la segmentation de la clientèle
- ▶ Détermination des objectifs de vente
- ▶ Fixer ses prix de vente
- ▶ Définition de la politique de communication
- ▶ Choix d'enseigne, de nom, de marque
- ▶ Définition des actions et des moyens de prospection
- ▶ Mise en place d'outils de fidélisation
- ▶ Chiffrage du plan d'actions commerciales