Comment définir ma stratégie commerciale

Entrepreneuriat - Management

Création d'entreprise

Durée

21h

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Attestation

Pratique en entreprise / Alternance

Non

Métier en pénurie / Fonction critique

Non

Vous désirez créer votre entreprise ? Quelle bonne idée ! Mais avez-vous pensé à votre stratégie commerciale ? Grâce à cette formation, ce ne sera plus qu'une for

La stratégie commerciale est un élément essentiel car elle permet la mise en place d'un ensemble d'actions et de moyens visant à atteindre des objectifs souvent chiffré surtout le but que vous vous êtes fixé. C'est le socle de votre projet. Sa mise en place est indispensable car elle vous permet de ne pas avancer au hasard et donc de limi maximum les risques.

Il est important de comprendre exactement l'environnement dans lequel vous voulez évoluer, de répondre aux besoins de vos futurs clients, de trouver votre positionn votre marché et de mettre en place un plan d'actions efficace pour y parvenir

La formation « Comment définir ma stratégie commerciale » est la seconde étape de la thématique complète «Comment faire l'étude de mon projet *(https://www.ifapme.be/formations/creation-dentreprises/comment-faire-letude-de-mon-projet)* ». Ce module peut être suivi de manière indépendante.

Cette formation fait partie du dispositif « Je monte ma boîte *(https://www.ifapme.be/jemontemaboite)* ». Pour plus d'information, contactez le conseiller en créa

d'entreprise de votre région.

(https://www.ifapme.be/jemontemaboite)

Débouché(s) métier(s)

Créer son entreprise

Devenir indépendant / indépendante

Point(s) fort(s)

Formateurs expérimentés, indépendants et en activité Des formations en petits groupes adaptées à vos besoins Des horaires en journées ou en soirées

Partout en Wallonie, dans nos différents Centres IFAPME

Conditions d'accès

Avoir, de préférence, suivi la première partie de la formation « Comment rédiger et défendre mon plan d'affaires *(https://www.ifapme.be/formations/creation-dentreprises/comment-rediger-et-defendre-mon-plan-daffaires)* ».

Programme

Programme de cette formation :

Mesurer le potentiel commercial de son projet et réaliser son étude de marché.

Concevoir son offre (produit/service) et son concept/ proposition de valeur

Déterminer la clientèle visée.

Analyser son environnement et ses concurrents.

Choisir son point de vente et/ou ses canaux de distribution

Identifier les forces et les faiblesses du projet (ISWOT).

Définir sa proposition de valeur, son positionnement et sa stratégie commerciale

Tournai

rue Paul Pastur 2B 7500 Tournai

069 89 11 11

Accueil Centre :

Du lundi au vendredi : de 8h15 à 12h et de 13h15 à 18h30

Le samedi : de 9h à 11h

Au mois de mai, le Centre sera fermé :

le mercredi 01/05

la semaine du 06/05 au 11/05

le lundi 20/05

Non disponible

foclam@ifapme.be

Conditions d' inscription

Inscription obligatoire, par mail ou par téléphone : marine.froment@ifapme.be 0475 80 56 81