Définir une stratégie de commercialisation et un prix juste à la vente et le défendre

Objectifs

- Etre en mesure de réaliser une étude de marché pertinente - Savoir choisir les cibles de clientèle adaptées aux objectifs poursuivis et s'adapter aux cibles de clientèle choisies - Calculer ses prix à la vente et les défendre

Pré-requis

Aucun

Contenu

Jour 1 : Connaissance du marché, les outils pour réaliser une étude de marché
- Introduction du module : définition des concepts clés
- Connaissance du marché : définition du marché pertinent et des acteurs importants de ce marché. Point sur les questionnements importants
- Les différentes stratégies marketing et commerciales possibles
- Comment établir une étude de marché

Jour 2 : Calcul des prix à la vente et savoir les défendre
Retour sur les questionnements et études de marché des stagiaires
Présentation des différents circuits de commercialisation
Les calculs de coûts de revient
Notion de prix psychologique
Notions de fourchettes de prix selon les circuits de distribution.
Points sur des techniques de vente, communication pour défendre ses prix

Méthodes pédagogiques : Alternance d'apports et de temps d'échange où la participation des stagiaires est valorisée.

Infos complémentaires

Date limite d'inscription 16/10/2020

Tarifs
140€. Formation prise en charge par VIVEA, Pôle Emploi ou CPF. Nous contacter pour d'autres prises en charge financières ou modalités de financement

Plus de renseignements
Nerea Ngfok
nerea-ngfok@addear12.com
ADDEAR Aveyron
La Maison des Paysans (La Mouline)
7 Côte d'Olemps - 12510 Olemps
Tél. : 05-65-67-44-98
Portable : 07-82-75-81-26

Taux de satisfaction : %

Repas partagé le midi

ⓘ **Modalités d'accès :**

Dates, lieux et intervenants

19 nov 2020 09:30 - 17:30 (7hrs)	La Maison des Paysans 7 Côte d\'Olemps 12510 Olemps	Estelle Olive, formatrice en stratégie de développement de projet et développement commercial et accompagnatrice au développement de projet
17 déc 2020 09:30 - 17:30 (7hrs)	La Maison des Paysans 7 Côte d\'Olemps 12510 Olemps	Estelle Olive, formatrice en stratégie de développement de projet et développement commercial et accompagnatrice au développement de projet

Financeur(s)

Bulletin d'inscription

Nom et Prénom _

Adresse _
_ _
Tel _

Courriel _