

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

Financier(s)



Bulletin d'inscription

Nom et Prénom _____

Adresse _____

Tel _____

Courriel _____