

COMMUNIQUER ET METTRE EN PLACE SON ACTION COMMERCIALE

OBJECTIFS

- **Repérer** vos points forts et points faibles en communication
- **Choisir** vos outils de communication
- Vous **préparer** à vendre

CONTENU

- Les clés d'une communication réussie
- Le positionnement et l'image de l'entreprise
- Les supports de communication
- Le mailing
- L'argumentaire et l'entretien de vente

MODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Applications individuelle sur votre projet
- Jeux de rôles et atelier en sous-groupes
- Échanges entre participants
- 1 rendez-vous individuel à l'issue de la formation

INTERVENANTS

- Formateurs-conseils de BGE Atlantique Vendée
- Professionnels de la communication
- Chefs d'entreprise

IDÉAL POUR...

- Trouver plus rapidement vos clients !

Informations pratiques

Public

- Personnes avec un projet précis de création ou de reprise

Inscription

- Sur rendez-vous individuel

Dates *sous réserve de modification*

- Du 25 avril au 10 mai 2012
- Du 18 au 29 juin 2012

Durée

- 10 jours dont 2 jours de travail personnel

Lieu

- Saint Nazaire

Financement

- Prise en charge par la Région des Pays de la Loire (*selon votre situation*)
- Participation stagiaire : 60 € (*30 € pour les bénéficiaires des minima sociaux*)
- Rémunération selon votre statut