

RÉALISER SON ÉTUDE DE MARCHÉ

OBJECTIFS

- **Construire** votre démarche d'étude de marché
- **Apprendre** à faire vos choix commerciaux
- **Savoir évaluer** votre chiffre d'affaires prévisionnel

CONTENU

- Le diagnostic commercial d'un projet
- Les étapes d'une étude de marché
- Les sources d'informations et les outils d'enquête
- La stratégie commerciale
- Le chiffre d'affaires prévisionnel

MODES PÉDAGOGIQUES

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

INTERVENANTS

- Formateurs-conseils de BGE Atlantique Vendée
- Chefs d'entreprise
- Financeurs

IDÉAL POUR...

- Vérifier votre clientèle potentielle

Informations pratiques

Public

- Personnes avec un projet précis de création ou de reprise

Inscription

- Sur rendez-vous individuel

Dates *sous réserve de modification*

- Du 30 janvier au 10 février 2012
- Du 26 mars au 06 avril 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 (*nous consulter*)