# 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 prérequis

## 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.

Un support de formation sera donné aux stagiaires.

Bilan de fin de formation, évaluation des acquis et de la satisfaction par les participants et suites envisagées. Nous utiliserons une grille d'auto-évaluation, d'utilisation intuitive et également un questionnaire d'évaluation de la satisfaction qui permet aux bénéficiaires d'exprimer leurs attentes pour la suite ainsi que leur satisfaction ou leur désaccord selon des axes variés : organisation logistique, rythme de la formation, qualité des interventions. Une évaluation orale collective est réalisée en complément du questionnaire.
Un support de formation sera donné aux stagiaires.
En fin de formation, une attestation de formation sera remise à chaque stagiaire.

Note de satisfaction moyenne sur l'ensemble des formations en 2020 : 9,65/10

## Modalité d'enseignement

présentiel

## Références qualités

datadock

## Infos complémentaires

ADDEAR Aveyron

**Date limite d'inscription** 01/04/2021

## Tarifs

378€. 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, responsable de stage
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

Formation portée par l'ADDEAR de l'Aveyron, N°OF : 73 12 00 41 012

Pour réussir votre formation, notre organisme est en capacité de prendre en compte les éventuelles situations de handicap, temporaires ou permanentes. Merci de nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'adaptation.

Repas tiré du sac le midi.

**Taux de satisfaction :** %

Pour s'inscrire, contactez-nous par mail, par tél ou envoyez-nous le bulletin d'inscription. Toute inscription fait l'objet d'une confirmation écrite.

**Modalités d'accès :**

## Dates, lieux et intervenants

| | | |
|---|---|---|
| **10 mai 2021** (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 |
| **10 juin 2021** (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)

pôle emploi

vivea

## Bulletin d'inscription

Nom et Prénom _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Adresse _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Tel _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Courriel _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _