

## Gestion commerciale niveau 1

Programme générique en date du 14 avril 2021. Il peut être adapté à vos besoins.

<b>Présentation générale</b>	PARCE QUE VENDRE EST UN METIER : FORMEZ-VOUS !
<b>Pré-requis</b>	Aucun
<b>Objectifs généraux</b>	Permettre aux artisans d'art, aux designers d'être autonome et efficace dans la prospection commerciale de leurs créations.
<b>Objectifs opérationnels, pédagogiques, évaluables</b>	Acquérir les outils nécessaires pour prendre en main dans sa globalité, la commercialisation de ses créations
<b>Public concerné</b>	Toute personne dont l'activité est la création d'objets, d'accessoires, et qui doit leur trouver des débouchés commerciaux.
<b>Méthodes mobilisées</b>	Méthodes d'animation utilisées : Présentation des outils commerciaux. Travaux pratiques individuels, débat, travail de groupe d'entraide
<b>Ressources pédagogiques</b>	Powerpoint : support écrit donné.
<b>Modalités d'organisation</b>	Nombre d'heures 20 / nombre de jours 5 Local entreprise cliente Pour un groupe de 3 à 6 apprenant(s)
<b>Matériel pédagogique</b>	Vidéo projecteur, salle.
<b>Modalités d'évaluation</b>	Evaluation de la formation au terme de chaque séance. Evaluation à froid après trois mois des effets de la formation par le biais d'un questionnaire envoyé aux participants.
<b>Accessibilité des personnes en situation de handicap</b>	L'accessibilité d'un organisme de formation doit répondre au principe d'égalité de traitement vis-à-vis des personnes en situation de handicap, établi par la loi Handicap du 11 février 2005. <b>Accès aux formations</b> À chaque personne son projet de formation adapté à ses besoins spécifiques. Nos formations et les locaux dans lesquels elles se déroulent sont accessibles à toutes et tous. En cas de besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter la référente handicap de Coopaname : Carine Julien / <a href="mailto:of@coopaname.coop">of@coopaname.coop</a> .
<b>Tarif indicatif</b>	490 € HT (588 € TTC) 70 € HT (84 € TTC) de l'heure  Tarif inter-entreprises par stagiaire. Contactez-nous pour un tarif de groupe
<b>Durée</b>	7 heures

### Intervenant(e)

**Marie RINCÉ**

### Contenus

Calculer un prix de vente.

Cibler ses clients.

Etablir un plan d'actions commerciales.

Prospecter par téléphone.

Préparer un entretien commercial.