

Développer et vendre

BIEN VIVRE DE SES CRÉATIONS SPÉCIAL ARTISANS CRÉATEURS ET MÉTIERS D'ART

**Ajoutez la performance à votre talent
et boostez la vente de vos créations**

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Savoir définir les contours économiques et commerciaux de mon activité de création
- Mettre en évidence la stratégie marketing pour mon activité
- Définir des argumentaires commerciaux pertinents adaptés aux clients
- Choisir les canaux de commerciaux et vecteurs de communication

[voir modalités au verso →](#)

Retrouvez nous aussi sur
www.artisanatpaysdelaloire.fr



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Région Pays de la Loire
Loire-Atlantique

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Image de marque de l'entreprise (historiques, produits,...)
- Définition de l'environnement marché (concurrence,...)
- Positionnement de mon offre (gamme, collections prix, produits..)
- Etablir un message marketing clair et vendeur (argumentaire de vente)
- Mettre en place une stratégie efficace de commercialisation et atteindre ses clients
- Comprendre les subtilités et les règles de base de l'art de faire acheter
- Développer une stratégie de communication cohérente (WEB, print,...)

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports méthodologiques, échanges, conseils personnalisés, exemples.

Partage d'expériences, exercices pratiques. Mise en place d'un plan d'action.



**INSCRIPTION
EN LIGNE**

