

# DÉFINIR VOTRE IDENTITÉ DE MARQUE DE VOS CANAUX DE VENTE



COMMERCIAL  
COMMUNICATION

Posez des bases solides pour  
votre stratégie commerciale



PRÉSENTIEL

## PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire  
pour suivre cette formation

## DURÉE

2 jours (14 heures)

## DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site  
web (QR code au verso)

## LIEU

Retrouvez les informations d'accès, de  
transport et de restauration sur notre site  
web (QR code)

## TARIF **420€**

Prise en charge possible selon votre statut

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1<sup>er</sup> jour de  
formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum  
pouvant être accueillis

## ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux  
besoins des personnes en situation de  
handicap : conditions d'accueil, accès et  
coordonnées du référent handicap sur  
notre site web (QR code)

## Objectifs

- **DÉFINIR** votre marché et vos cibles de  
clientèle pour une stratégie efficace
- **VALIDER** votre positionnement et votre  
image de marque pour vous différencier
- **DÉTERMINER** les meilleurs canaux de vente  
en fonction de votre activité
- **ÉLABORER** une feuille de route  
opérationnelle

## LES CMA OCCITANIE



### FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à  
votre demande de formation et à votre  
situation professionnelle



### EXPERTISE

Conseiller-formateur expert  
du domaine, spécialiste de l'artisanat  
et du tissu économique local



### ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours  
sur-mesure pour développer vos  
compétences et concrétiser vos projets



## Programme

- **Comprendre votre marché**
  - Identifier votre zone de chalandise
  - Étudier votre marché (tendances, opportunités, concurrence)
  - Identifier les besoins et attentes de vos clients
- **Construire votre identité de marque**
  - Définir la raison d'être de votre entreprise
  - Donner de la lisibilité à votre offre
  - Définir votre positionnement et vos valeurs (RSE, environnement, patrimoine...)
- **Créer une identité visuelle forte**
  - Choisir le bon nom commercial
  - Définir votre charte graphique et vos supports de communication
- **Soigner l'expérience client et la fidélisation**
  - Valoriser votre image à travers les détails
  - Gérer et améliorer votre réputation en ligne
- Fidéliser votre clientèle et favoriser la prescription
- Tenir un fichier clients
- **Développer vos canaux de vente**
  - Identifier vos canaux de vente physique (point de vente, revendeurs...)
  - Développer des partenariats
  - Participer à des événements
  - Mettre en place des canaux de vente en ligne (e-commerce, plateformes, marketplaces)
- **Construire votre stratégie de prix et votre offre commerciale**
  - Définir une politique tarifaire adaptée à votre marché
  - Créer des offres attractives (promotions, packs, abonnements).
- **Construire votre plan d'actions commercial**
  - Établir une feuille de route
  - Définir des actions concrètes et mesurables

## ➤ Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

## ➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

### CMA FORMATION



#### Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :  
[artisanat-occitanie.fr/formations](https://artisanat-occitanie.fr/formations)



#### CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale  
31240 SAINT-JEAN  
[crma@crma-occitanie.fr](mailto:crma@crma-occitanie.fr)