



FORMATIONS



LES BASES DE LA COMMUNICATION DANS L'ENTREPRISE

Objectifs:

Développer les techniques de bases de communication

Établir une relation commerciale de qualité avec sa clientèle

Être capable de créer des outils de communication simples et adaptés à sa cible

Public :

Dirigeants de structures artisanales, commerciales ou libérales.

Créateurs ou repreneurs d'entreprises.

Conjoints des dirigeants.

Pré-requis:

Aucun

Durée :

2 jours (14 heures)

Moyens pédagogiques:

Remise d'un support de formation

Exercices de mise en situation

Application sur cas concrets

Programme

Les bases de la communication

Le cas particulier de la communication dans les entreprises artisanales et commerciales

Comprendre les difficultés liées à la communication

Définir sa cible, des objectifs et des moyens de communication adaptés.

- Identification du client, des besoins et des attentes
- Définir les actions commerciales permettant d'atteindre sa cible de clientèle.

Construire son plan de communication

Quels sont les outils de communication adaptés aux entreprises artisanales et commerciales

Dynamique de coût des actions et d'efficacité des supports choisis en fonction de son activité

- Identité visuelle et charte graphique
- Cartes de visite, flyers, catalogues;
- Enseignes et covering véhicule
- Présence sur internet (site Web, réseaux sociaux...)

Comment mener un entretien commercial

- La présentation du devis
- La relance du devis

Actions de fidélisation de la clientèle

☎ 06 03 42 16 67

📍 La MEZERAÏ
35 450 MECE

✉ sophie.duwald@w-formations.fr

