E6 MARKETING

FORMATION COURTE / ADULTES

Document mis à jour le 3 juin 2025

OBJECTIFS

Objectif évaluable : Améliorer et compléter sa stratégie commerciale

Objectifs de formation :

- Cibler sa clientèle
- Analyser la concurrence sur sa zone de chalandise
- Proposer une offre adaptée
- Communiquer sur les supports adaptés

DURÉE / LIEU

7 h / En distanciel

ORGANISATION

L'organisme de formation est certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

Formation qualifiante de 7 h en visioformation

- **Modalités pédagogiques** : apport théorique, recherches documentaires tutorées sur le projet personnel
- **Evaluation** au fil de la formation
- Délivrance d'une attestation de formation
- **Dates de formation :** 20 Juin 2025
- **Taux de satisfaction* :** NC

** pourcentage de stagiaires satisfaits et très satisfaits de la formation (enquête de satisfaction de l'année dernière)*

STRUCTURE

1- Détecter ses forces et atouts pour mieux cibler ses prospects

- éviter de s'éparpiller
- lever les freins

2- Veille concurrentielle sur sa zone de chalandise

- analyse de la concurrence directe et indirecte
- identifier ses concurrents proches

3- Etudier sa cible, son cœur de cible et les prescripteurs

- critères sociodémographiques, critères psychographiques.
- définir un profil type – Buyer persona

4- Quelles offres proposées à sa cible ?

- créer sa proposition commerciale en fonction des besoins de sa persona et de sa concurrence
- fidéliser sa clientèle

5- Comment communiquer avec sa cible ?

- les supports de communication traditionnels
- les réseaux sociaux
- préparer mon speech

CONDITIONS D'ADMISSION

- **Formation pour professionnels du secteur bien-être** (pas de prérequis)
  - Pour s'inscrire, satisfaire à un entretien individuel
- **Contacter notre responsable de formation :**

  Mme BLAMPAIN 06 38 66 58 70
- **Personne en situation de handicap :**

  Contacter nos référentes handicap Mme VALLANCE/Mme COURTOIS DURAND
- **Bâtiments accessibles aux PMR.**

CAMPUS DE MIRECOURT AGRICOLE ET FORESTIER CFPPA

CFPPA de Mirecourt
22 rue du Docteur Grosjean | 88500 Mirecourt
tél. 03 29 37 49 77 | fax : 03 29 37 51 01
cfppa.mirecourt@educagri.fr
www.campusdemirecourt.fr

CONDITIONS DE PRISE EN CHARGE FINANCIÈRE*

** sous réserve de l'éligibilité de votre dossier.*

Tarif :

- 63 €

Notre organisme vous propose plusieurs solutions de financement, nous contacter.

La formation est susceptible d'être prise en charge (financement et/ou rémunération).

Selon votre profil, il vous appartient d'effectuer les démarches auprès du financeur : France Travail, OPCO (FIF PL, AGEFICE, VIVEA…), employeur…

ATOUTS DE LA FORMATION

- Formatrice professionnelle en techniques commerciales, sophrologue en activité
- Gain de temps et confort grâce aux cours en visioconférence
- Sensation de plus grande liberté en gardant une interaction directe avec l'enseignant et le groupe
- Idéal pour son évolution professionnelle
- Frais de formation réduits

CAMPUS DE MIRECOURT AGRICOLE ET FORESTIER CFPPA

CFPPA de Mirecourt
22 rue du Docteur Grosjean | 88500 Mirecourt
tél. 03 29 37 49 77 | fax : 03 29 37 51 01
cfppa.mirecourt@educagri.fr
www.campusdemirecourt.fr