



## **Réussir la commercialisation de son établissement :**

mettre en place son plan d'actions commerciales et de communication pour prospecter et fidéliser ses clientèles.

**-Acquérir la « démarche » marketing : attitude incontournable avant la rédaction de mon plan d'actions commerciales et de communication.**

**-Découvrir les étapes préalables aux choix de ses actions :**

- Etablir un « diagnostic » de son établissement et de son environnement
- Identifier et choisir ses clientèles,
- Positionner son établissement
- Se fixer des objectifs
- Passer à l'action
- Contrôler ses actions

**-Utiliser chaque étape pour la construction de son plan d'actions :**

- Comprendre les objectifs de chaque étape
- Se poser les bonnes questions pour chaque étape
- Découvrir les outils pour mener à bien sa réflexion

**-La rédaction du plan d'actions commerciales et de communication :**

- Connaître et choisir les actions à mettre en place :
- Rédiger mon P.A.C.C : Quoi ? Pourquoi ? Comment ? Qui ? Quand ? Avec Quoi ?

---

**Durée :** 1 et 2 journées

Cette formation peut être dispensée intra ou inter entreprises

A l'issue de la formation les stagiaires reçoivent un document récapitulatif de leur journée

+++++ :

**Cette formation est le point de départ pour s'engager et étoffer une stratégie de développement de clientèles ( prospection et fidélisation).**