



FORMATEUR VENDEUR CONSEIL:

Assurer les fonctions de vente et de conseil de produits personnalisés à chaque client en fonction de ses besoins et attentes spécifiques.

FORMATEUR COMMERCE DISTRIBUTION:

Etre capable de réaliser l'ensemble des prestations de services proposées par le point de vente.

STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING:

Définir les priorités de l'action commerciale en regard de la stratégie.
Analyser son marché et adapter le plan d'actions commerciales.
Décider des actions et construire son business plan.

COMMUNICATION:

Réaliser un diagnostic, recommander une stratégie, établir un budget.
Coordonner le développement des actions de communication en mobilisant les bonnes ressources.
Proposer les bons supports, le cross-media (site internet, réseaux sociaux, application mobile...).

BUSINESS DEVELOPER:

Rechercher de nouveaux types de produits ou de services que pourrait produire l'entreprise, tout en mettant en avant des produits créant des ponts entre l'activité actuelle et future de l'entreprise.

DEVELOPPEUR ECONOMIQUE:

Favoriser l'installation d'entreprises et s'efforcer de doper l'artisanat et le commerce de proximité, soutenir toute activité créatrice d'emploi.