Définir votre identité de marque et vos canaux de vente

> Poser des bases solides pour votre stratégie commerciale

- **Formation continue**
- **Commercial - Communication**
- **Durée :** 14 heures
- **Modalité :** Présentiel
- **Tarif :** 420 €

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
- ELABORER une feuille de route opérationnelle

Tout savoir sur l'accompagnement

Contenu

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

Organisation et modalités

Pour qui :
Créateur ou repreneur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, salarié, demandeur d'emploi, personne à titre individuel

Accès :
- Aucun prérequis
- Sous 48 heures avant le 1er jour de la formation sous réserve :
  - D'un entretien de positionnement
  - Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

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

Accessibilité :
Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : **condition d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap.**

Modalités d'évaluation :
- Acquis : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- Cas pratique tout au long de la formation

Tarifs et financement

- 420 € net de taxes
- Financement : Prise en charge possible

Contact & réservations

Vous souhaitez + d'informations ? Vous souhaitez vous inscrire en ligne ? Découvrez les prochaines sessions pour cette formation directement sur notre site web : **https://www.cma-occitanie.fr/catalogue/definir-votre-identite-de-marque-et-vos-canaux-de-vente-for-01364**

Les informations de cette fiche proviennent du site **www.cma-occitanie.fr** et sont données à titre indicatif ; elles peuvent être actualisées sans préavis. La date de dernière mise à jour de cette fiche est le : 10/11/2026. Date d'impression de ce document : 23/11/2026.

Siret : 130 027 931 00455. Consulter nos conditions générales de vente sur notre site internet.

Téléphone : 3006