

14 et 22  
mars  
2023  
13 h à 16 h



Formation en mode présentiel

La commercialisation d'un nouveau produit ou d'un nouveau service peut demander l'implication de ressources financières, matérielles et humaines. La stratégie de commercialisation permet de s'engager avec confiance dans cette étape importante pour l'entreprise.

## Objectifs

- Analyser les occasions de marchés ainsi que les choix quant au positionnement à adopter.
- Mettre en place des stratégies de commercialisation concrètes et efficaces.

## Contenu

- Déterminer les caractéristiques, avantages et bénéfices de ses produits ou ses services.
- Identifier les meilleures stratégies de commercialisation en ligne et en présentiel.
- Positionner adéquatement ses produits ou ses services.
- Définir ses objectifs et ses stratégies de commercialisation.
- Rédiger un plan de commercialisation.

**M'inscrire**

Avec la participation financière de :



laval  
économique



2100, rue Cunard, bureau C.12  
Laval (Québec) H7S 2G5  
**450 662-5784**

korus@cslaval.qc.ca  
**KORPUS.CA**

