

Adjoint(e) au dirigeant(e) d'entreprise artisanale et de TPE-PME

**DÉFINISSEZ VOTRE STRATÉGIE
COMMERCIALE ET VOTRE MARKETING
DIGITAL POUR AUGMENTER VOS VENTES**



PUBLIC

Chef d'entreprise,
conjoint, salarié,
demandeur d'emploi



**MÉTHODE
PÉDAGOGIQUE**

Formation action
en présentiel,
distanciel
ou e-learning



ACCOMPAGNEMENT

Entretien individuel
de positionnement
Groupes restreints
Formateurs experts



DURÉE

91 heures



PARCOURS

Bloc constitutif
de la certification
ADEA

Cette formation vous intéresse ?

Contactez votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat

Captez de nouveaux clients, valorisez l'image de votre entreprise, de vos produits et services sur le marché.



Suite à cette formation, j'ai mis en place un showroom pour accueillir et conserver mes clients. J'ai diversifié et développé mes ventes.

Christophe - Formé auprès de la CMA Occitanie



97%
des stagiaires satisfaits

Les de cette formation

- Valorisez vos acquis professionnels
- Obtenez une certification reconnue sur le marché du travail
- Obtenez progressivement et à votre rythme le titre ADEA



Objectifs pédagogiques

- Analyser le marché de l'entreprise ;
- Concevoir et mettre en œuvre un plan d'action commercial et marketing digital ;
- Commercialiser les produits et/ou services de l'entreprise ;
- Assurer la prospection, le suivi et la relation clients et/ou fournisseurs.



Prérequis

Cette formation ne nécessite **aucun prérequis**



Dates et modalités d'accès

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
Nous contacter pour plus d'informations.



Tarif

Tarif : Nous consulter

Eligible CPF. Possibilité de prise en charge financière selon votre statut.



Pour aller plus loin

- Assurez la comptabilité courante de votre TPE - PME
- Assurez la rentabilité de votre TPE - PME
- Optimisez la gestion administrative de votre TPE - PME
- Sécurisez et optimisez vos pratiques RH

CMA FORMATION



Programme

La démarche marketing

- Le marketing stratégique et opérationnel
- La connaissance de ses clients, l'analyse de marché
- Les niches de développement

Le diagnostic interne et externe

- L'entreprise dans son environnement
- Les opportunités et menaces du métier
- Les forces et faiblesses de l'entreprise

La stratégie marketing mix

- La définition de l'offre
- La fixation des prix, marges commerciales
- Les circuits fournisseurs
- Les actions de communication adaptées à la TPE PME
- Les solutions commerciales

La stratégie digitale, numérique

- La fiche entreprise sur Google
- Choix des canaux et des outils : site web, e-commerce, les réseaux sociaux pros,
- Gestion de l'image de l'entreprise
- Sécurisation d'une communication sur le web

Le plan d'action commercial

- L'organisation commerciale adaptée
- La déclinaison opérationnelle
- Les outils de prospection, fidélisation et l'organisation de la relation client

La posture commerciale

- L'accueil et la relation client physique et téléphonique
- L'entretien commercial, définition d'un besoin client
- Les démarches et outils de prospection et de fidélisation



Modalités d'évaluation

Epreuve de mise en situation professionnelle et épreuve orale de 30 min en fin de formation pour validation du bloc RNCP 38289BC05 « Définissez votre stratégie commerciale et votre marketing digital pour augmenter vos ventes ».



www.cma-bretagne.fr

 30 06