

Contribuer à la définition et au déploiement de la stratégie commerciale d'une entreprise artisanale - NR

98 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Réaliser le diagnostic commercial de l'entreprise et proposer une stratégie de développement adaptée
- Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise
- Savoir mener une vente

PROGRAMME

- **Diagnostic et stratégie commerciale**
 - Les outils du diagnostic
 - La stratégie commerciale
 - Les démarches qualité
- **L'action commerciale**
 - Le droit des consommateurs
 - La promotion de l'entreprise
 - La proposition commerciale
 - Les supports, la publicité
 - Le suivi commercial de la clientèle
 - La commercialisation par les circuits de distribution
 - Le plan de communication
 - Les relations fournisseur
- **Les techniques de vente**
 - Les étapes dans le déroulement de la vente
 - Les situations de vente
- **Suivi du mémoire**
 - Choix du sujet et définition du plan de travail
 - Elaboration du plan détaillé
 - Préparation de la soutenance

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel et à distance (modalités jointes)
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction, alternance d'apports théoriques et pratiques.

FORMATEURS Formateurs expert en stratégie commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Deux épreuves (écrit et oral) : Epreuve finale et épreuves intermédiaires conformément au référentiel d'évaluation
Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Lieu accessible aux personnes à mobilité réduite.
Réfèrent Handicap à votre disposition : Séverine DEGIRON à contacter au 04 75 07 54 00

Mise à jour le 30 avril 2021

LES +

- Formation de niveau Bac qui valorise vos acquis professionnels
- A la carte : possibilité de suivre un ou plusieurs modules selon les besoins
- Taux de satisfaction sur les formations qualifiantes : 8,47/10

PUBLIC

- Chef(fe) d'entreprise, Salarié(e), ou demandeurs d'emploi remplissant les conditions d'entrée (pré requis)

PRÉREQUIS

Avoir un niveau de formation générale équivalent à un niveau 3eme ou un niveau 3 (CAP) et 2 ans d'expérience professionnelle dans l'entreprise artisanale.)
Débouchés et suite de parcours disponibles sur le site internet

LIEU

CMA - Guilhaud-Granges

DATES / HORAIRES

Vendredi 24 sept, 08, 15 oct, 05, 12, 19, 26 nov, 03, 10, 17 déc 2021 et 07, 14 janv, 04, 11 fév 2022

de 9h à 12h et de 13h00 à 17h00

TARIF

Nous consulter

Eligible CPF et V.A.E

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 5 stagiaires est atteint
Inscription possible jusqu'à 15 jours de la date de session

CONTACT

Nadia GONNET
70 allée des Ondines – BP 356 07503
GUILHERAND-GRANGES CEDEX

04 75 07 54 14

nadia.gonnet@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat