

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

98 heures

v17082020

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
- 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 experts en stratégie commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuve terminales et épreuves intermédiaires conformément au référentiel d'évaluation.

Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Accueil des publics en situation de handicap : contacter Aurélie CHEVALIER au 04 70 46 91 78

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 : [détail sur le site internet](#)
- Taux d'obtention : [détail sur le site internet](#)

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Répondre à au moins une des conditions suivantes :

1. avoir deux ans d'expérience professionnelle en rapport avec la certification visée,
2. avoir un niveau de formation générale équivalent à celui d'un baccalauréat.

Débouchés et suite de parcours disponibles sur le site internet

LIEU / DATES / HORAIRES

À Moulins ou Montluçon ou Vichy
les lundis à partir de septembre 2024 (hors vacances scolaires) pour examen mi-mars 2025
De 9 h à 12h30 et de 13h30 à 17 h

TARIF 1.470 € net de taxes

Eligible CPF et V.A.E.

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

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture sur stage : 8 personnes

CONTACT

Pôle Formation continue
7 Rue Emile Guillaumin – CS 41703
03017 MOULINS CEDEX
04 70 46 80 83

marie-luce.aufaure@cma-auvergnerrhonealpes.fr

fabienne.gonzalez@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat