

**Adjoint(e) de Dirigeant d'Entreprise Artisanale (ADEA)****Bloc 5 : Définir la stratégie commerciale et le marketing digital d'une entreprise artisanale – TPE-PME**

91 heures

**OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES**

- Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise
- Participer à son développement commercial
- Réaliser le diagnostic commercial de l'entreprise en analysant sa politique commerciale et proposer une stratégie commerciale adaptée

**PROGRAMME**

- La démarche marketing
  - ✓ Le marketing stratégique et opérationnel au service du développement commercial de la TPE
- Le diagnostic interne et externe de l'entreprise
  - ✓ Réalisation d'un diagnostic pour évaluer les forces et les faiblesses de l'entreprise sur son marché
- Les bases d'une stratégie de communication efficace
  - ✓ Le plan de communication au service de la commercialisation
- Stratégie web et le marketing digital
  - ✓ Les bases du webmarketing
- Le plan d'action commercial (marketing opérationnel)
  - ✓ La mise en place d'une organisation commerciale adaptée à son plan d'action
- Méthodologie de la fiche action
  - ✓ La rédaction d'une fiche action commerciale
- La posture commerciale et la gestion de la relation client
  - ✓ La gestion de la relation client au quotidien
  - ✓ L'entretien commercial
- Prospection et fidélisation
  - ✓ La prospection et fidélisation de sa clientèle

**MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

- Formation principalement en présentiel avec possibilité de réaliser des séquences en classe virtuelle ou en e-learning
- 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.

**FORMATEUR**

Formateur expert en stratégie et techniques commerciales  
Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Epreuve intermédiaire (jeu de rôle)  
Epreuve finale (préparation d'une fiche action commerciale et présentation à l'oral) conformément au référentiel d'évaluation avec des sujets nationaux (cas pratiques, étude de cas ...) - RNCP [38289](#)  
Evaluation de satisfaction

**ACCESSIBILITÉ**

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) : notre référente Handicap, Aurélie CHEVALIER, est à votre disposition 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 d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

**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 la 3<sup>ème</sup> ou un niveau CAP.

[Débouchés et suite de parcours disponibles sur le site internet](#)

**LIEU / DATES / HORAIRES**

Moulins 2024/2025  
Montluçon 2025/2026  
de 9 h à 12 h et de 13 h à 17 h

**TARIF**

1365 € nets de taxe  
Eligible CPF et V.A.E  
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

**DÉLAI D'ACCÈS**

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

Effectif minimum requis pour l'ouverture du stage : 6 personnes

**CONTACT**

Pôle Formation continue  
7 Rue Emile Guillaumin – CS 41703 - 03017  
MOULINS CEDEX  
04 70 46 80 83  
[marie-luce.aufaure@cma-auvergnerhonealpes.fr](mailto:marie-luce.aufaure@cma-auvergnerhonealpes.fr)  
[fabienne.gonzalez@cma-auvergnerhonealpes.fr](mailto:fabienne.gonzalez@cma-auvergnerhonealpes.fr)

Siret : 130 027 956 00015  
Enregistré sous le numéro 84691788769.  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.