



ADEA module Stratégie et Techniques Commerciales

Durée, contenu, lieu : toutes nos formations sont adaptables en fonction de vos besoins.

Le coût est déterminé en fonction de la durée, du lieu de formation (entreprise, centre de formation...) et des effectifs (individuel, groupe...)

Objectifs et Résultats attendus

- structurer l'organisation commerciale de l'entreprise,
- participer à son développement commercial,
- réaliser le diagnostic commercial de l'entreprise et proposer une stratégie commerciale adaptée.

Moyens pédagogiques

Applications concrètes, travaux individuels, mises en situation et jeux de rôles à partir d'études de cas liées à des problématiques d'entreprise artisanale.

Public et pré-requis

Tout public Artisans Chef d'entreprise – Conjoint Collaborateur Inscrit RM , salarié
Groupe de 8/10 personnes maximum

Contenu pédagogique

14 jours : formation collective

Sous-module 1 : DIAGNOSTIC ET STRATEGIE COMMERCIALE

- Les outils de diagnostic
- La stratégie commerciale
- Les démarches qualité

Sous-module 2 : L'ACTION COMMERCIALE

- Les droits du consommateur
- La promotion de l'entreprise, l'image de marque
- La prospection commerciale
- Mise en valeur du produit et du service dans l'espace de vente
- Les supports
- La publicité
- Le suivi commercial de la clientèle
- La commercialisation par des circuits de distribution
- Le plan de communication
- Sensibilisation à l'importance des langues
- Les relations fournisseurs

Sous-module 3 : LES TECHNIQUES DE VENTE

- Les étapes dans le déroulement de l'entretien
- Les situations de vente

Sous-module 4 : SUIVI DU MEMOIRE

- Choix du sujet et définition du plan de travail
- Elaboration du plan détaillé
- Travail sur la forme du mémoire
- Préparation de la soutenance

FORMATION

Credits photos : CMA 79