

ADEA MODULE STRATÉGIE ET TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



Ce module de formation vous apprendra à structurer l'organisation commerciale de l'entreprise et réaliser son diagnostic en vue de proposer une stratégie appropriée

Formation
Certifiante

Niveau
Initiation

Présentiel

Eligible au
CPF



Vos objectifs

- Réaliser le diagnostic commercial de l'entreprise et proposer une stratégie commerciale adaptée
- Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise
- Participer à son développement commercial
- Maîtriser les techniques de base de la vente



Pré-requis

- 2 ans d'expérience professionnelle dans une entreprise artisanale et un niveau de formation générale équivalent à un niveau de troisième ou un niveau V
- Sur entretien avec le (la) référent(e) de la formation du département



Nos points forts

Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise artisanale et maîtriser les techniques de vente pour développer son chiffre d'affaires. Découvrir les méthodes pour savoir recruter et fidéliser de nouveaux clients.

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- L'établissement de votre parcours formation
- L'étude des modalités de prise en charge
- La bonne information sur le CPF et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE

€

Tarif

2 030€*

Disponible sur CMA17.fr



Durée

14 jours soit 98h

**Tarif hors financements*

Si vous n'êtes pas artisan, rapprochez-vous de votre Opco pour étudier la possibilité de prise en charge de votre formation.



Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 10



Public

Tout public

Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année.
Consulter le calendrier des formations sur cma17.fr

Accessible aux personnes en situation de Handicap – disponible sur cma17.fr – en cas de besoin spécifique, nous contacter

Programme

Module 1 – Diagnostic et stratégie commerciale

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

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 les circuits de distribution
- Le plan de communication
- Sensibilisation à l'importance des langues
- Les relations avec les fournisseurs

Module 3 – Les techniques de vente

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

Module 4 – Suivi du mémoire

Méthodes et moyens pédagogiques



Techniques d'animation

Pédagogie active et participative, basée sur l'échange de pratiques
Travaux individuels
Exercices d'application à partir de situations concrètes
Accompagnement à la réalisation du mémoire

Ressources

Salle équipée d'un vidéo projecteur et d'un paper board

Outils supports

Supports de formation

Encadrement

L'entreprise AFC dispose d'une qualification et d'une expérience dans le domaine du commercial.

Suivi et évaluation

- Contrôle Continu
- Examen écrit et oral
- Evaluation de la satisfaction
- Attestation de fin de formation
- Attestation de résultats



Pour aller plus loin

ADEA CRH

Objectif principal : trouver sa place, apprendre à se positionner dans l'entreprise et face aux partenaires extérieurs.

ADEA GEA

Objectif principal : maîtriser les connaissances et les outils de gestion indispensables au pilotage de l'entreprise.

ADEA SB

Objectif principal : maîtriser les outils bureautiques et numériques pour assurer la gestion administrative.

Contactez-nous

CMAR Nouvelle-Aquitaine
CMA de niveau départemental de Charente-Maritime
Service formation : **0 809 54 17 17**
formation@cm-larochelle.fr
107 avenue Michel Crépeau - 17024 LA ROCHELLE CEDEX 1
www.cm-larochelle.fr

SIRET : 130 027 923 00064 CHARENTE-MARITIME NAF 9412Z
Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de Région



Union Européenne



RÉGION
Nouvelle-Aquitaine

*La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe
agissent ensemble pour votre territoire*