

CONSTRUIRE ET DÉVELOPPER SON OFFRE COMMERCIALE

Cette formation vous permettra de préparer et de mettre en œuvre une stratégie globale de développement de l'activité

Formation
Professionnelle

Niveau
Initiation

Présentiel

Financement
Possible



Vos objectifs

- Elaborer une stratégie commerciale adaptée à l'entreprise et à sa clientèle prenant en compte les principales évolutions ou contraintes d'activité
- Concevoir et mettre en œuvre un plan d'action personnalisé pertinent et efficace et une politique de communication adaptée
- Contrôler et valider la démarche commerciale mise en place en aidant à l'utilisation des outils de communication



Tarif

720€*

Disponible sur CMA17.fr



Durée

3 jours soit 21h

**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.



Pré-requis

- Aucune connaissance spécifique n'est requise pour cette formation



Nos points forts

Définir ses objectifs commerciaux et mettre en œuvre les moyens nécessaires.

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



Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 12



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

La stratégie commerciale de l'entreprise artisanale

Diagnostic de la stratégie de l'entreprise

- Le marché
- les principales évolutions du métier
- Les menaces et opportunités
- La définition de l'offre produits et/ou prestations
- L'analyse de la concurrence
- La segmentation de la clientèle
- Les forces et faiblesses de l'entreprise

Elaborations de la stratégie

- Les éléments de différenciation et les avantages concurrentiels
- les cibles
- le positionnement
- les orientations commerciales et le mix marketing

Le marketing opérationnel de l'entreprise

- La définition de l'offre
- La politique tarifaire
- La politique de distribution
- L'organisation de la vente
- La politique de communication

Les techniques et outils de communication

- Le mix de communication
- Les techniques de communication
- Les outils de communication

Construction d'un plan d'action adapté et personnalisé

- Définition des objectifs poursuivis
- Définition des actions à entreprendre
- Descriptif des opérations (qui fait quoi et comment)
- Elaboration d'un calendrier
- Chiffrage des actions
- Elaboration des éléments de mesure et d'évaluation

Méthodes et moyens pédagogiques



Techniques d'animation

Pédagogie active et participative, basée sur l'échange de pratiques
Exercices pratiques (analyse de situations, mise en application)
Travail en sous-groupes pour création d'un plan d'action détaillé et personnalisé à mettre en œuvre dans son entreprise

Ressources

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

Outils supports

Supports de formation

Encadrement

Les formateurs de l'organisme de formation EXPANSIALS disposent de qualification et d'expérience dans les domaines du marketing, du commercial, du digital et du management.

Suivi et évaluation

- Evaluation des acquis à l'entrée et à la fin de la formation
- Feuille d'émargement
- Evaluation de la satisfaction des clients
- Attestation de fin de formation



Pour aller plus loin

Prospecter pour élargir sa clientèle

Objectif principal : préparer et mener des actions de prospection afin de gagner des nouveaux clients



Savoir vendre ses produits, ses services

Objectif principal : développer vos relations commerciales en gagnant en efficacité

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*