



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

CONSTRUIRE ET DEVELOPPER MON OFFRE COMMERCIALE

Cette formation vous permet de préparer et de mettre en œuvre une stratégie globale de développement de l'activité de votre entreprise.

Formation
Non certifiante

Niveau
Initiation

Modalités
Présentiel ou
distanciel

Financement possible
nous consulter

Les objectifs

- Élaborer 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

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Les + de la formation

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 Compte Personnel de Formation (CPF) et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE selon des modèles différents : Courts, séquencés et délocalisés

Tarif

Artisan : 630 € *

Autre public : 840 € *

** Tout ou partie de la formation peut être pris en charge*

Durée

3 jours soit 21h

Ou 6 demi-journées de 3h30 en distanciel

Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 12

Public

Public adulte

Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année, jusqu'à 72 heures avant, selon places disponibles et modalités de financement. Consulter le calendrier des formations sur

www.cma17.fr

Formation accessible aux personnes en situation de Handicap ; contactez notre référent handicap.



Programme

Jour 1

- Réaliser une analyse stratégique de son entreprise
- Identifier les éléments de différenciation de son marché
- Identifier le positionnement et les arguments
- Identifier le niveau de satisfaction des ses clients
- Identifier les concurrents et savoir se positionner sur son marché
- Définir ses axes de développements
- Poser un objectif commercial

Jour 2

- Identifier les ressources à mettre en œuvre
- Mettre en place un plan d'action structuré
- Définir ses cibles clients et mettre en place une stratégie de fidélisation
- Mettre en places les outils de suivi

Jour 3

- Valider les grandes lignes du plan
- Identifier les outils et techniques pour réussir sa communication
- Définir sa cible
- Définir les moyens adaptés
- Identifier et compléter ses supports de communication
- Planifier selon sa saisonnalité
- Piloter le plan

Méthodes et moyens pédagogiques

Techniques d'animation

- Pédagogie active : ateliers
- Brainstorming
- Etude de cas
- Travaux pratiques

Ressources

- Salle équipée d'un vidéo projecteur et d'un paper board ou tableau blanc ou numérique
- Klaxoon
- En distanciel : classe virtuelle sous teams ou zoom ou DIGIFORMA (LMS)

Outils supports

- Support projeté
- Workbook
- Fiches pratiques
- Clés USB

Formateur·trice

Les formateurs d'OPTIMAG CONSEIL

- Philippe DACHICOURT
- Nathalie CLAEYSEN
- Franck DI CONSTANZO
- Marie HOUDMON

Suivi et évaluation

- Evaluation amont des connaissances des participants (quizz ou tour de table)
- QCM d'évaluation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Attestation de fin de formation



Pour aller plus loin

Prospecter pour élargir sa clientèle

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



Gagner des clients grâce aux outils du WEB : Faire le diagnostic de votre présence en ligne et développer votre visibilité sur internet

Contactez-nous !

CMAR Nouvelle-Aquitaine - Charente- Maritime
107 Avenue Michel Crépeau.
17024 LA ROCHELLE CEDEX 1
www.cma17.fr

Service formation :

0 809 54 17 17

formation@cm-larochelle.fr



SIRET : 130 027 923 00015

Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région



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