

Définir sa stratégie commerciale et son marketing digital (ADEA BC 05)



Boostez vos ventes et développez votre présence digitale avec cette formation complète. Maîtrisez les bases du marketing stratégique, analysez votre marché, et construisez une stratégie commerciale et digitale sur mesure pour votre entreprise. Apprenez à prospector, fidéliser, et gérer la relation client tout en exploitant efficacement les outils numériques comme les réseaux sociaux, les sites web et le e-commerce. Cette formation est éligible RS/RNCP et vous accompagnera dans l'élaboration de plans d'actions concrets pour dynamiser votre activité artisanale.

Objectifs de la formation

Analyser le marché de l'entreprise

Concevoir et mettre en œuvre un plan d'action commercial et marketing digital

Commercialiser les produits et/ou services de l'entreprise

Assurer la prospection, le suivi et la relation clients et/ou fournisseurs

Au programme

La démarche marketing

- Le marketing stratégique et opérationnel
- La connaissance de ses clients, l'analyse de marché
- Les niches de développement

Le diagnostic interne et externe

- L'entreprise dans son environnement
- Les opportunités et menaces du métier
- Les forces et faiblesses de l'entreprise

La stratégie marketing mix

- La définition de l'offre
- La fixation des prix, marges commerciales
- Les circuits fournisseurs
- Les actions de communication adaptées à la TPE PME
- Les solutions commerciales

La stratégie digitale, numérique

- La fiche entreprise sur Google
- Choix des canaux et des outils : site web, e-commerce, les réseaux sociaux pros,
- Gestion de l'image de l'entreprise
- Sécurisation d'une communication sur le web

Le plan d'action commercial

- L'organisation commerciale adaptée
- La déclinaison opérationnelle
- Les outils de prospection, fidélisation et l'organisation de la relation client

La posture commerciale

- L'accueil et la relation client physique et téléphonique
- L'entretien commercial, définition d'un besoin client
- Les démarches et outils de prospection et de fidélisation

Méthodes pédagogiques

Formation principalement en présentiel avec possibilité de réaliser des séquences en classe virtuelle ou en e-learning Pédagogie active, alternance d'apports de connaissances, d'exercices pratiques et de travail sur son projet.

Modalités d'évaluations

Épreuve de mise en situation professionnelle et épreuve orale de 30 min en fin de formation pour validation du bloc RNCP 38289BC05 « Définissez votre stratégie commerciale et votre marketing digital pour augmenter vos ventes ».

Le Diplôme

L'ADEA se compose de 5 blocs de compétences : [RNCP 38289](#)

Organisme certificateur : CMA France

Tarifs

2730 € TTC (+50 € de frais d'inscription à la certification du Bloc)

Financer ma formation

Vous êtes Travailleur Non salarié (TNS) avec une activité principale artisanale : Chef d'entreprise individuel (EI) ; Micro-entrepreneur ; Gérant associé unique d'EURL ; Gérant associé majoritaire de SARL, Conjoint collaborateurs ; Conjoint associés ou auxiliaires familiaux. Financement par le FAFCEA - Fonds d'Assurance Formations des Chefs d'Entreprise Artisanale.

+ d'infos : www.fafcea.com

Vous êtes assimilé salarié ou salarié : Vous êtes Gérant associé minoritaire ou égalitaire de SARL ; Gérant non associé ; Président ou Directeur Général de SASU ou SAS ou salarié d'une entreprise. Financement par votre OPCO qui dispose de ses propres procédures (délai de dépôt, plafond horaire, subrogation, ...).

Pour connaître les démarches à engager : www.travail-emploi.gouv.fr

Vous êtes Demandeur d'emploi : Pour bénéficier d'une aide au financement de la formation, vous devez contacter votre agence **France Travail**.

Vous pouvez également mobiliser votre compte personnel de formation (CPF) pour financer les formations diplômantes et certifiantes.

+ d'infos : www.moncompteformation.gouv.fr

Prise en charge possible en fonction de votre statut social (TNS, salariés et assimilés).

Informations pratiques

Durée de la formation

91 heures

Public concerné

Chefs d'entreprise, conjoints collaborateurs/associés, salariés en charge de la gestion administrative, comptables, commerciaux de l'entreprise et demandeurs d'emploi.

Pré-requis

Aucun

Modalités et délais d'accès

Candidature formation jusqu'à 24h avant le 1er jour de formation sous réserve :

- De la **validation des pré requis**
- Des **effectifs minimum et maximum** pouvant être accueillis

Délai de réponse : pouvant aller **jusqu'à 48 h**

Financement CPF : **jusqu'à 15 jours avant le 1er jour de stage**

Accessibilité

Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap. Afin de mettre en place les adaptations nécessaires, [merci de nous contacter](#) avant toute inscription.

Établissement(s) disponibles à Paris et Île-de-France

CMA ÎDF Val-de-Marne

27 avenue Raspail
Saint-Maur-des-Fossés 94100

Accueil

 3006

 formation.94@cma-idf.fr

CMA ÎDF Yvelines

19 avenue du Général Mangin
Versailles 78000

Accueil

 3006

Service formation

 formation.78@cma-idf.fr

CMA ÎDF - Antenne de Montereau-Fault-Yonne

5 avenue du Maréchal Leclerc
Montereau-Fault-Yonne 77130

Accueil

 3006

 antenne.montereau@cma-idf.fr

CMA ÎDF Hauts-de-Seine

17, bis rue des Venêts
Nanterre 92000

Accueil

 3006

 contact92@cma-idf.fr

Référente handicap

 handicap.92@cma-idf.fr

CMA ÎDF Seine-Saint-Denis

91-129 Rue Édouard Renard

Bobigny 93000

Accueil

 3006

 formation.93@cma-idf.fr