

Adjoint(e) de Dirigeant d'Entreprise Artisanale (ADEA) BC 05 Définir sa stratégie commerciale et son marketing digital

RNCP 38289 BC05
91 heures

ÎLE-DE-FRANCE

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Cette formation vous permettra de :
 - 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.

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

MATÉRIEL ET MODALITÉS 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.

FORMATEUR

Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuve 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 ».

ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation ; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition au sein de votre CMA territoriale

LES



➤ Valorisez vos acquis professionnels

➤ Obtenez une certification reconnue sur le marché du travail

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

LIEUX

75 : Paris 12^{ème}
77 : Chelles, Meaux, Melun, Provins
78 : Versailles, Mantes
91 : Evry, Etampes
92 : Nanterre
93 : Bobigny
94 : Saint Maur
95 : Cergy

DATES

Disponibles sur le site

TARIF

Tout public : 2730€ nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

CONTACT

Tél : 3006

DÉLAI D'ACCÈS

Candidature 48h avant le 1er jour de formation sous réserve :
D'un entretien de positionnement et de la vérification d'éventuels Pré-requis.
Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis.
Délai de réponse sous 48h

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France
72-74, rue de Reuilly - 75 592 Paris cedex 12

SIRET : 130 027 972 00012

Enregistré sous le NDA 11756120375
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de L'Etat.