

ADEA

ADJOINT DE DIRIGEANT D'ENTREPRISE ARTISANALE

Bloc 5
Définir la stratégie commerciale et le marketing digital
d'une entreprise artisanale – TPE-PME

Programme de formation

RNCP 38289- Certificateur : CMA France - date d'enregistrement 15/11/2023

Public et prérequis	Chef d'entreprise, conjoint, salarié, demandeur d'emploi Aucun prérequis
Objectif	<ul style="list-style-type: none"> - Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise - Participer à son développement commercial - Réaliser le diagnostic commercial de l'entreprise en analysant sa politique commerciale et proposer une stratégie commerciale adaptée
Organisation	<p>Durée : 13 jours (91 heures) Horaires : de 9h à 12h30 et 13h30 à 17h Effectif : 12 stagiaires maximum par groupe</p>
Lieu	<p>Cunac : 112 route des Templiers Castres : 34 allée Corbière</p>
Modalités d'accès	<p>Dossier de candidature Entretien de positionnement Proposition d'un parcours personnalisé.</p>
Délai d'accès	Jusqu'à la veille de la formation
Confirmation d'inscription	Convocation envoyée une semaine avant le début de la formation
Contenu	<p>La démarche marketing Le marketing stratégique et opérationnel au service du développement commercial de la TPE</p> <p>Le diagnostic interne et externe de l'entreprise Réalisation d'un diagnostic pour évaluer les forces et les faiblesses de l'entreprise sur son marché</p> <p>Les bases d'une stratégie de communication efficace Le plan de communication au service de la commercialisation</p> <p>Stratégie web et le marketing digital Les bases du webmarketing</p>

	<p>Le plan d'action commercial (marketing opérationnel) La mise en place d'une organisation commerciale adaptée à son plan d'action</p> <p>Méthodologie de la fiche action La rédaction d'une fiche action commerciale</p> <p>La posture commerciale et la gestion de la relation client La gestion de la relation client au quotidien L'entretien commercial</p> <p>Prospection et fidélisation La prospection et fidélisation de sa clientèle</p>
Formateur	Spécialisé en stratégie commerciale et marketing
Moyens et méthodes pédagogiques	<p>Salle équipée d'un tableau blanc, vidéoprojecteur Accès internet Apports théoriques avec exercices d'application pratique</p> <p>Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction, alternance d'apports théoriques et pratique Supports de cours</p>
Évaluation	<p>Epreuve intermédiaire (jeu de rôle) Epreuve finale (préparation d'une fiche action commerciale et présentation à l'oral) conformément au référentiel d'évaluation avec des sujets nationaux (cas pratiques, étude de cas...) Evaluation de satisfaction</p>
Attestation	<p>Attestation de fin de formation et d'acquisition de compétences remise en fin de formation Diplôme ADEA après validation des 5 blocs</p>
Accessibilité	Conditions d'accès au public en situation de handicap, contacter la référente handicap au 05 63 48 43 51 (Stéphanie BEL)
Contact	<p>Stéphanie BEL - Conseillère en Formation 05 63 48 43 51 stephanie.bel@cm-tarn.fr</p>