



Chambres de Métiers  
et de l'Artisanat

Isère

LES



Définition d'une stratégie commerciale

Maîtrise des ventes

Étude de cas

Coût de la formation

## Stratégie commerciale et techniques de vente

*Établir une politique de vente*

### OBJECTIFS

- Structurer l'organisation commerciale de votre entreprise
- Participer à votre développement commercial
- Acquérir des techniques de vente

### CONTENU

- **Connaître** les différents outils de diagnostic et de stratégie commerciale
- **Promouvoir** l'entreprise et développer son image de marque
- **Réaliser** la prospection commerciale
- **Mettre en valeur** les produits et services dans l'espace de vente
- **Commercialiser** des produits via différents circuits de distribution
- **Établir** le plan de communication de votre entreprise
- **Choisir** le sujet de votre mémoire : définir le plan de travail, élaborer le plan détaillé et préparer la soutenance devant le jury

### POUR QUI ?

Chef d'entreprise, conjoint,  
Collaborateur, salarié

### PARCOURS DE FORMATION

Module de la formation diplômante  
ADEA – Assistant(e) de dirigeant(e)  
d'entreprise artisanale

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### LE FORMATEUR

Un formateur dûment sélectionné ayant  
une très bonne connaissance des petites  
entreprises

### DURÉE

15 jours

### OÙ ET QUAND ?

**Grenoble :**

septembre 2012 à juin 2013

**Vienne :**

septembre 2012 à juin 2013

### COÛT (NET DE TAXE)

**Artisan : 224 €\***

\* Grâce à la prise en charge financière du Conseil de la Formation

**Salarié : 3 696 €**

Renseignements et inscription :

Site de Grenoble : 04 76 70 82 12

Site de Vienne : 04 74 57 70 70

formation@cma-isere.fr