



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

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Des clients en plus ?

Oui! Mais
comment ?

Nous savons qu'être
artisan c'est compter
sur le bouche-à-oreille pour
se faire connaître. Pourquoi
ne pas en faire une
stratégie commerciale ?



Avec le **CONTRAT ARTISANAT** Auvergne-Rhône-Alpes,
on vous *accompagne*, on vous *conseille*, on vous *finance*.

Je m'engage dans un Contrat Artisanat !
Votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat la plus proche vous attend :

AIN
04 74 47 49 00
contrat.artisanat@cma-ain.fr

CANTAL
04 71 45 65 00
contrat.artisanat@cma-cantal.fr

LOIRE
04 77 92 38 00
contrat.artisanat@cma-loire.fr

RHÔNE
04 72 43 43 00
contrat.artisanat@cma-lyon.fr

ALLIER
04 70 46 20 20
contrat.artisanat@cma-allier.fr

DRÔME
04 75 48 72 00
contrat.artisanat@cma-drome.fr

HAUTE-LOIRE
04 71 02 34 56
contrat.artisanat@cma-hauteloire.fr

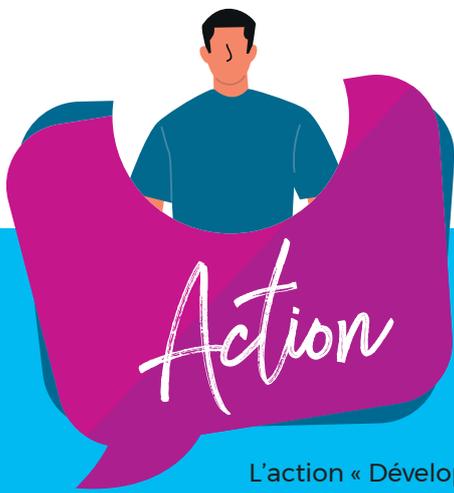
SAVOIE
04 79 69 94 46
contrat.artisanat@cma-savoie.fr

ARDÈCHE
04 75 07 54 00
contrat.artisanat@cma-ardeche.fr

ISÈRE
04 76 70 82 09
contrat.artisanat@cma-isere.fr

PUY-DE-DÔME
04 73 31 52 00
contrat.artisanat@cma-puydedome.fr

HAUTE-SAVOIE
04 50 23 92 22
contrat.artisanat@cma-74.fr



Cette action en 5 étapes, spécialement adaptée à l'entreprise artisanale, permet d'alterner des périodes de formation en groupe et d'accompagnement individuel en entreprise.

Développement commercial

L'action « Développement commercial » vous permet d'adapter votre offre commerciale aux attentes de vos clients pour booster vos ventes. Au programme : mieux comprendre son marché, maîtriser les outils commerciaux, marketing et communication, mieux connaître les habitudes de consommation des clients, construire et mettre en place une offre commerciale cohérente.

Les objectifs

- Déterminer votre politique commerciale pour développer votre chiffre d'affaires
- Adapter vos pratiques commerciales à l'évolution des marchés et des comportements d'achat des clients
- Connaître et utiliser des outils pour promouvoir votre offre commerciale

Les +

- Structurer votre stratégie commerciale
- Booster votre chiffre d'affaires
- Être guidé dans votre réflexion marketing et commerciale
- Bénéficier d'un accompagnement et de conseils personnalisés

LES INTERVENANTS

Les intervenants sont des conseillers experts de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat ou des consultants spécialisés qui ont une très bonne connaissance de l'entreprise artisanale et de son environnement.

LE TARIF

Le Contrat Artisanat Auvergne-Rhône-Alpes est réservé aux entreprises immatriculées au Répertoire des Métiers. Grâce à la participation de la Région Auvergne-Rhône-Alpes, du Conseil de la formation et de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, cette action vous est proposée à un tarif extrêmement préférentiel.

Les étapes

Diagnostic de l'entreprise	Formation en groupe	Accompagnement individuel	Suivi à 6 mois	Bilan final
2 jours*	2 jours	2 jours		0,5 jour

**dont 0,5 jour en entreprise*

DIAGNOSTIC DE L'ENTREPRISE

Un état des lieux sur la situation de l'entreprise est réalisé. Il permet d'avoir une vue d'ensemble sur son fonctionnement sous tous les aspects : gestion, production, ressources humaines, portefeuille clients, offre produits ou services, politique commerciale..., d'identifier les besoins de l'entreprise et d'établir un plan d'actions.

Ce diagnostic inclut une analyse de la concurrence, du secteur d'activité et de l'environnement géographique afin de situer l'entreprise dans son contexte.

FORMATION EN GROUPE

La formation permet de :

- se positionner vis-à-vis de la concurrence et mesurer le potentiel commercial
- faire évoluer l'offre (produit, prix, promotion, distribution) par rapport aux tendances du secteur
- répondre aux attentes du marché
- valoriser et promouvoir les produits en adoptant de nouvelles techniques ou technologies

Cette formation collective permet un partage d'expérience entre chefs d'entreprises et stimule la réflexion sur les projets.

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

L'artisan bénéficie d'un appui et de conseils dans son entreprise pour :

- mettre en œuvre concrètement les concepts vus pendant la formation
- formaliser le plan de développement commercial et mettre en place les outils
- élaborer un plan d'actions à 6 mois en fonction des priorités
- déterminer les résultats à atteindre

SUIVI À 6 MOIS

Afin de prolonger les effets de la formation et du conseil individuel, un point est réalisé dans l'entreprise six mois après le début de l'accompagnement. Il permet de :

- analyser les résultats du plan d'actions
- définir de nouveaux axes d'amélioration
- répondre aux interrogations du chef d'entreprise

BILAN

Les chefs d'entreprises ayant bénéficié de ce contrat Développement commercial sont réunis pour faire le point sur les actions réalisées, les suites possibles, partager leur expérience et faire un bilan final.