

Adjoint(e) de Dirigeant d'Entreprise Artisanale (ADEA)**Bloc 5 : Définir la stratégie commerciale et le marketing digital d'une entreprise artisanale – TPE-PME**

91 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- 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

PROGRAMME

- La démarche marketing
 - ✓ Le marketing stratégique et opérationnel au service du développement commercial de la TPE
- 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
- Les bases d'une stratégie de communication efficace
 - ✓ Le plan de communication au service de la commercialisation
- Stratégie web et le marketing digital
 - ✓ Les bases du webmarketing
- Le plan d'action commercial (marketing opérationnel)
 - ✓ La mise en place d'une organisation commerciale adaptée à son plan d'action
- Méthodologie de la fiche action
 - ✓ La rédaction d'une fiche action commerciale
- La posture commerciale et la gestion de la relation client
 - ✓ La gestion de la relation client au quotidien
 - ✓ L'entretien commercial
- Prospection et fidélisation
 - ✓ La prospection et fidélisation de sa clientèle

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation principalement en présentiel avec possibilité de réaliser des séquences en classe virtuelle ou en e-learning
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction. alternance d'apports théoriques et pratiques.

FORMATEUR

Formateur expert en stratégie commerciale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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 ...) -

RNCP 38289

Evaluation de satisfaction des participants en fin de formation.

ACCESSIBILITÉ

Le service adaptera la prestation et vous orientera si nécessaire.
2 Référents Handicap sont à votre disposition à la CMA Isère.
Nous contacter au 04 76 70 82 09.

LES 

- Formation de niveau Bac qui valorise vos acquis professionnels
- A la carte : possibilité de suivre un ou plusieurs modules selon les besoins
- Taux de satisfaction : [détail sur le site internet](#)
- Taux d'obtention : [détail sur le site internet](#)

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Répondre à au moins une des conditions suivantes :

1. avoir deux ans d'expérience professionnelle en rapport avec la certification visée,
2. avoir un niveau de formation générale équivalent à la 3^{ème} ou un niveau CAP.

[Débouchés et suite de parcours disponibles sur le site internet](#)**LIEU**

Grenoble ou Bourgoin-Jallieu

DATES / HORAIRES[Voir le planning](#)**TARIF**

1 365 € nets de taxe

Eligible CPF et V.A.E

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

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 15 jours avant la date de session.

CONTACT

Service Formation Continue

formation.isere@cma-auvergnerrhonealpes.frnathalie.cartier-lange@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.