

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise
- Participer à son développement commercial
- Réaliser le diagnostic commercial de l'entreprise et proposer une stratégie commerciale adaptée

Contenu de la formation

Le diagnostic commercial

- Marché, clientèle, circuits de distribution, franchise, concurrence
- Connaissance de l'offre et choix des produits et services en fonction de son marché
- Analyse des points forts et des points faibles de l'entreprise

La stratégie commerciale

- Les variables (prix de vente, produit d'appel, développement de service, innovation, sous-traitance...)
- Les méthodes d'élaboration d'une stratégie commerciale
- Définir une stratégie adaptée à l'entreprise
- Mesurer l'incidence sur les autres aspects de l'entreprise (achats, finances, rentabilité, ressources humaines) - Budgétisation

L'action commerciale

- Les droits du consommateur
- La promotion de l'entreprise, l'image de marque (identité visuelle, signalétique, délai de réponse...)
- La prospection commerciale (fichier client, mailing, démarchage, phoning)
- L'espace de vente : mettre en valeur sa vitrine, ses produits...)
- Les supports (cartes de visite, catalogue, prospectus...)
- La publicité (message, supports, plan d'action, budget...)
- Le suivi commercial de la clientèle (cadeaux, remises, cartes de fidélité...)
- La commercialisation par les circuits de distribution (foires et salons, e-commerce)
- Le plan de communication
- Sensibilisation à l'importance des langues
- Les relations fournisseurs : mise en concurrence, négociation...

Les techniques de vente

- Les étapes dans le déroulement de l'entretien
- Les situations de vente (face à face, téléphone...)

Réalisation d'un mémoire commercial de l'entreprise

→ RENSEIGNEMENTS

Contact : Danielle VAVRILLE

Tél 04 74 47 49 09 / d.vavrille@cma-ain.fr

CHAMBRE DE METIERS ET DE L'ARTISANAT DE L'AIN

SIRET 180 120 016 00027 – APE 911 A – NAF 9411Z

N° déclaration d'existence : 82 01 P 000 601



Moyens pédagogiques

- Formation alternant théorie et exercices pratiques favorisant une mise en situation réelle
- Contrôles continus notés durant la formation
- Remise de supports pédagogiques (documents, exercices...)
- Salle de cours – 12 places

Suivi et évaluation

- Evaluation et synthèse des acquis
- Remise d'une attestation de présence
- Validation du module par un examen comportant un mémoire commercial écrit, soutenu à l'oral et prenant en compte les contrôles continus réalisés durant la formation
- Remise d'une attestation de réussite ou d'échec avec détail des notes obtenues

Public

Artisans, conjoints, salariés, demandeurs d'emploi

Prérequis

Niveau de 3^{ème} et 2 ans d'expérience
Ou Niveau V

Durée & horaires

14 jours soit 98 heures
9h00 à 12 h30 et 13 h30 à 17h00

Lieu et dates de formation

Chambre de Métiers et de l'artisanat à BOURG

→ Les mardis du 5 novembre 2019
au 19 mai 2020

Formateur

JDV CONSEIL – Jean-Denis VILLEDIEU
Possédant une expérience et des compétences en lien avec la formation dispensée

Tarifs

Artisan, conjoint collaborateur ou conjoint associé	245 €
Particulier	490 €
Salarié Demandeur d'emploi	1 470 €
Frais d'examen	20 €