

# Contribuer à la définition et au déploiement de la stratégie commerciale d'une entreprise artisanale (NR)

98 heures

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Réaliser le diagnostic commercial de l'entreprise et proposer une stratégie de développement adaptée
- Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise
- Savoir mener une vente

## PROGRAMME

- **Diagnostic et stratégie commerciale**
  - Les outils du diagnostic
  - La stratégie commerciale
  - Les démarches qualité
- **L'action commerciale**
  - Le droit des consommateurs
  - La promotion de l'entreprise
  - La proposition commerciale
  - Les supports, la publicité
  - Le suivi commercial de la clientèle
  - La commercialisation par les circuits de distribution
  - Le plan de communication
  - Les relations fournisseur
- **Les techniques de vente**
  - Les étapes dans le déroulement de la vente
  - Les situations de vente
- **Suivi du mémoire**
  - Choix du sujet et définition du plan de travail
  - Elaboration du plan détaillé
  - Préparation de la soutenance

## MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- 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.

## FORMATEURS

Formateurs expert en stratégie commerciale

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuve terminales et épreuves intermédiaires conformément au référentiel d'évaluation.  
Evaluation de satisfaction

## ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.  
Le service formation vous orientera si nécessaire vers le référent handicap dédié afin d'envisager vos éventuels besoins spécifiques : Convention régionale avec Agefiph / pour plus d'informations voir le contact formation.

## 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(fe) d'entreprise, Salarié(e), ou demandeurs d'emploi remplissant les conditions d'entrée (pré requis)

## 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 celui d'un baccalauréat.

Débouchés et suite de parcours disponibles sur le site internet

## LIEU

CMA du Cantal – AURILLAC

## DATES / HORAIRES

Consulter la CMA pour connaître les dates et horaires

## TARIF

Nous consulter

Eligible [CPF](#) et [V.A.E.](#)

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

## DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 11 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture sur stage: 5 personnes

## CONTACT

CMA du Cantal

Village d'entreprises

14 Avenue du Garric 15000 AURILLAC

04.71.45.65.00

[Serviceformation.cantal@cma-auvergnerhonealpes.fr](mailto:Serviceformation.cantal@cma-auvergnerhonealpes.fr)

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat