

Commercialiser des prestations, services, fabrications ou produits

98 heures (56 heures : stratégie commerciale et 42 heures : communication en anglais)

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Définir le positionnement commercial et l'offre de prestations ou services proposée
- Déterminer la politique tarifaire applicable aux produits ou services
- Définir et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Déterminer, superviser et organiser la vente des prestations ou services
- Commercialiser des prestations, services, fabrications ou produits en français et en langue étrangère

PROGRAMME

- **Définir la politique commerciale de l'entreprise**
 - Concevoir une offre lisible de prestations, services, fabrications ou produits
 - Définir les conditions et modalités d'extension à des activités annexes en interne ou en contractualisant
 - Concevoir l'aménagement d'un espace de commercialisation
 - Différencier son offre par rapport à la concurrence locale, régionale, etc.
- **Déterminer la politique tarifaire applicable aux prestations, services, fabrications ou produits**
 - Définir le montant des prestations, services, fabrications ou produits
 - Déterminer le taux de marge pour des prestations, services, fabrications ou produits
 - Déterminer les taux de remise tarifaire applicables
 - Encadrer les modalités ou facilités de paiement pouvant être accordées à la clientèle
- **Définir et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales**
 - Concevoir des outils et des vecteurs de communication adaptés aux différents types de clientèles visés
 - Organiser, planifier la participation à des évènements et/manifestations en France et à l'étranger en lien avec le métier, le savoir-faire
 - Concevoir et mettre en œuvre des actions simples de communication commerciale
- **Déterminer, organiser et superviser la vente des prestations, services, fabrications ou produits**
 - Bâtir des argumentaires commerciaux
 - Définir les objectifs de vente à court et moyen terme
 - Fixer des objectifs et définir les primes associées
 - Définir et encadrer la nature et la durée des promotions
 - Définir le plan d'implantation d'une vitrine, d'un espace de vente ou d'un show room
 - Appliquer et faire appliquer l'organisation des prestations, services, fabrications ou produits en tenant compte de l'offre à mettre en avant et de la réglementation
- **Commercialiser des prestations, services, fabrications ou produits en français et en langue étrangère (42 heures dédiées à l'apprentissage de l'anglais)**
 - Présenter et argumenter un projet, un devis
 - Conseiller le client
 - Conduire une négociation commerciale
 - Concrétiser l'acte d'engagement du client
 - Encadrer l'après vente

- LES +**
- Formation de niveau Bac+2 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

En fonction du métier choisi :
Diplôme de niveau 4 ou diplôme de niveau 3 + expérience professionnelle et entretien de positionnement

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

Siret : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Commercialiser des prestations, services, fabrications ou produits

98 heures (56 heures : stratégie commerciale et 42 heures : communication en anglais)

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 et développement commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles continus (écrit et oral)
- Examen final :
 - Stratégie commerciale à l'écrit, à partir d'une étude
 - Anglais à l'oral
- 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+2 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

En fonction du métier choisi :
Diplôme de niveau 4 ou diplôme de niveau 3 + expérience professionnelle et entretien de positionnement

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-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat