

CONSTRUIRE VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE



COMMERCIAL
COMMUNICATION

Pilotez votre développement commercial



OCCITANIE



PRÉSENTIEL

PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

DURÉE

2 jours (14 heures)

DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site web (QR code au verso)

LIEU

Retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)

TARIF **420€**

Prise en charge possible selon votre statut

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1^{er} jour de formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

Objectifs

- **DÉFINIR** votre projet commercial en réalisant un diagnostic de l'existant
- **ACQUÉRIR** une méthode et des outils d'analyse pour adapter votre offre à un marché
- **FORMALISER** un plan d'actions adapté à vos moyens et vos objectifs
- **DYNAMISER** votre chiffre d'affaires

LES CMA OCCITANIE



FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à votre demande de formation et à votre situation professionnelle



EXPERTISE

Conseiller-formateur expert du domaine, spécialiste de l'artisanat et du tissu économique local



ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours sur-mesure pour développer vos compétences et concrétiser vos projets



Programme

• Positionnement de votre entreprise

- Objectifs de votre entreprise : activités, résultats, ressources, organisation, ...
- Les freins, les problématiques
- Enjeu de la stratégie commerciale
- Réalisation du diagnostic interne et externe via la matrice forces, faiblesses, opportunités, menaces
- Présentation de la matrice d'analyse Business Model Canvas

• Les marchés de votre entreprise

- Analyse de votre portefeuille clients et produits
- Détermination du couple produits/clients
- Positionnement concurrentiel
- Identification de votre ou vos marchés actuels
- Déclinaison de vos objectifs stratégiques en objectifs commerciaux

• Le plan d'actions commerciales

- Définition des solutions commerciales fonctionnelles pour capter des consommateurs, prospects
- Détermination des solutions marketings (quête de nouveaux marchés)

- Positionnement de vos choix en fonction des ressources humaines et financières de l'entreprise
- Segmentation de votre offre pour mieux cibler vos prospects
- Détermination de votre plan d'actions commerciales à mettre en œuvre : prospection, fidélisation, actions internes, moyens publicitaires, ...
- Réponse à de nouvelles demandes
- Organisation de la communication

• Le plan de développement

- Construction des enjeux commerciaux avec les 4P (produit, prix, distribution et communication)
- Détermination d'un cap : le 5ème P, vous challenger, posture, être entraînant
- Optimisation des objectifs de vente par la méthode SMART
- Évolution de votre identité, votre image en fonction des choix stratégiques
- Posture commerciale du chef d'entreprise
- Différents types de manifestation de communication commerciale

➤ Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

CMA FORMATION



Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :
artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue



CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale
31240 SAINT-JEAN
crma@crma-occitanie.fr