



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**  
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

**ADEA**

Formation certifiante  
de niveau 4

Eligible CPF

Adjoint(e) au dirigeant(e) d'entreprise artisanale et de TPE-PME

## DÉFINISSEZ VOTRE STRATÉGIE COMMERCIALE ET VOTRE MARKETING DIGITAL POUR AUGMENTER VOS VENTES



### PUBLIC

Chef d'entreprise,  
conjoint, salarié,  
demandeur d'emploi



### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formation action  
en présentiel,  
distanciel  
ou e-learning



### ACCOMPAGNEMENT

Entretien individuel  
de positionnement  
Groupes restreints  
Formateurs experts



### DURÉE

12 jours  
(84 heures)



### PARCOURS

Bloc constitutif  
de la certification  
ADEA

**Cette formation vous intéresse ?**

Contactez votre Chambre de Métiers et de l'Artisanat



[cmar-paca.fr](http://cmar-paca.fr) 04 84 31 00 00

# Captez de nouveaux clients, valorisez l'image de votre entreprise, de vos produits et services sur le marché.



Suite à cette formation, j'ai mis en place un showroom pour accueillir et conserver mes clients. J'ai diversifié et développé mes ventes.

Christophe - Formé auprès de la CMA Occitanie



**95%**  
des stagiaires satisfaits

## Les de cette formation

- Valorisez vos acquis professionnels
- Obtenez une certification reconnue sur le marché du travail
- Obtenez progressivement et à votre rythme le titre ADEA



## Objectifs pédagogiques

- Analyser le marché de l'entreprise ;
- Concevoir et mettre en œuvre un plan d'action commercial et marketing digital ;
- Commercialiser les produits et/ou services de l'entreprise ;
- Assurer la prospection, le suivi et la relation clients et/ou fournisseurs.



## Prérequis

Cette formation ne nécessite **aucun prérequis**



## Dates et modalités d'accès

Retrouvez toutes les dates de formation en flashant le QR Code ou sur notre site [cmar-paca.fr](http://cmar-paca.fr)

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

*Nous contacter pour plus d'informations.*



## Tarif

Tarif : 1 680 euros montant net\*

Eligible CPF. Possibilité de prise en charge financière selon votre statut.

\*Régime d'exonération de TVA.



## Pour aller plus loin

- Assurez la comptabilité courante de votre TPE - PME
- Assurez la rentabilité de votre TPE - PME
- Optimisez la gestion administrative de votre TPE - PME
- Sécurisez et optimisez vos pratiques RH



## Programme

### La démarche marketing

- Le marketing stratégique et opérationnel
- La connaissance de ses clients, l'analyse de marché
- Les niches de développement

### Le diagnostic interne et externe

- L'entreprise dans son environnement
- Les opportunités et menaces du métier
- Les forces et faiblesses de l'entreprise

### La stratégie marketing mix

- La définition de l'offre
- La fixation des prix, marges commerciales
- Les circuits fournisseurs
- Les actions de communication adaptées à la TPE PME
- Les solutions commerciales

### La stratégie digitale, numérique

- La fiche entreprise sur Google
- Choix des canaux et des outils : site web, e-commerce, les réseaux sociaux pros,
- Gestion de l'image de l'entreprise
- Sécurisation d'une communication sur le web

### Le plan d'action commercial

- L'organisation commerciale adaptée
- La déclinaison opérationnelle
- Les outils de prospection, fidélisation et l'organisation de la relation client

### La posture commerciale

- L'accueil et la relation client physique et téléphonique
- L'entretien commercial, définition d'un besoin client
- Les démarches et outils de prospection et de fidélisation



## Modalités d'évaluation

Epreuve de mise en situation professionnelle et épreuve orale de 30 min en fin de formation pour validation du bloc RNCP 38289BC05 « Définissez votre stratégie commerciale et votre marketing digital pour augmenter vos ventes ».