

## PROGRAMME DE LA FORMATION COLLECTIVE

### MARKETING ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

#### Application spécifique à l'artisanat pour le développement des activités et du chiffre d'affaires

##### Objectifs :

Permettre aux artisans de mettre en place l'offre commerciale en réponse aux attentes du marché et de la clientèle, pour dynamiser la performance de leur entreprise :

- comprendre les enjeux marketing pour une entreprise artisanale
- maîtriser les outils marketing, commerciaux et de communication à l'échelle de l'entreprise artisanale
- définir et construire une offre commerciale adaptée et savoir la vendre.

#### JOURNEE 1 : Lundi 26 février 2018

##### Etape 1 : en quoi consiste la stratégie marketing ?

- Définir les fondamentaux du marketing au sein d'une entreprise artisanale (le choix d'une offre en lien avec un ou des marchés, qui se définit selon 4 critères : le produit et/ou le service, le prix, la distribution, la communication)
- S'initier à la démarche, ses outils, et à leurs mises en pratique
- Mise en application des fondamentaux pour l'entreprise dans son environnement actuel.

##### ➤ **Je m'approprie les concepts marketing de base**

*Cette étape a pour but de **comprendre les mécanismes de base du marketing** et de se les approprier.*

*En alternant la formation et la mise en application, en lien direct avec la situation du chef d'entreprise, l'objectif est de créer une dynamique et de faciliter la compréhension et l'appropriation des concepts de marketing de base.*

##### Etape 2 : commercialiser son offre sur son marché

- Etudier son marché et ses concurrents pour rendre son offre plus pertinente
- Faire le choix d'un ou plusieurs marchés cible
- Mettre en adéquation son offre avec les besoins et attentes du marché ciblé (produits, prix, communication, distribution...)

➤ **Je commercialise mon offre sur mon marché**

*Cette étape a pour but la mise en pratique des notions de marketing pour ensuite poser les bases du développement commercial. Basé sur du travail personnel, cette 2<sup>ème</sup> étape a pour objectif de faire l'autodiagnostic de l'entreprise et **d'apprendre à connecter l'entreprise avec son marché.***

## **JOURNEE 2 : Lundi 12 mars 2018**

### **Etape 1 : préparation du plan de commercialisation**

- Identifier les cibles prioritaires
- Choisir les actions à mettre en place
- Elaborer le planning d'action et les moyens associés

➤ **Je définie mes objectifs commerciaux et les moyens à mettre en œuvre**

*Cette étape a pour but de poser les bases de l'élaboration d'un plan d'action commercial, comprendre le mécanisme marketing/vente et de détailler les différents types d'actions existants.*

### **Etape 2 : élaboration du plan de communication**

- Adapter le message aux cibles visées
- Choisir les supports à privilégier, élaborer un budget d'action
- Planifier les actions de communication en adéquation avec le plan d'action commercial

➤ **Je communique de façon ciblée et construit l'image de mon entreprise**

Cette dernière étape met en valeur la communication qui vient en renfort et participe à l'action commerciale par des actions bien définies et des outils de communication adaptés. Une fois tous ces outils connus et maîtrisés, l'entreprise sera capable de réaliser et formaliser son plan d'actions.