

**Bloc 4****Contribuer à la définition et au déploiement de la stratégie commerciale d'une entreprise artisanale**

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 : Échanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction. alternance d'apports théoriques et pratiques.

**FORMATEURS** Formateur expert en stratégie commerciale**MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Deux épreuves (écrit et oral) : Epreuve finale et épreuves intermédiaires conformément au référentiel d'évaluation  
Evaluation de satisfaction

**ACCESSIBILITÉ**

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation ; gestion du handicap) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition : Edouard CHÂTEAU - 04.73.31.52.12

*Consulter nos Conditions Générales de Vente (CGV)*

**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 sur cette thématique : données disponibles sur le site Internet
- Taux d'obtention disponible sur le site Internet

**PUBLIC**

Chef d'entreprise, conjoints, salarié, porteur de projet, demandeurs d'emploi  
12 personnes maximum

**PRÉ REQUIS**

Avoir un niveau de formation générale équivalent à un niveau 3eme ou un niveau 3 (CAP) et 2 ans d'expériences professionnelles dans l'entreprise artisanale.

Débouchés : Seconder le chef d'entreprise en cas de besoin, employabilité dans les entreprises du même secteur.

**LIEU**

Chambre de Métiers et de l'Artisanat  
17 bd Berthelot – 63407 Chamalières cedex

**DATES / HORAIRES**

1 jour par semaine (lundi)  
De 8h45 à 12h15 et de 13h30 à 17h  
Nous consulter

**TARIF**

**1 470 euros nets de taxe**  
**Frais d'inscription de 50 euros**

Éligible CPF et V.A.E.

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

**DÉLAI / CONDITIONS D'ACCÈS**

**Entretien de positionnement obligatoire préalablement à l'inscription avec un conseiller Chambre de Métiers**

Si le seuil minimum de 6 stagiaires est atteint  
Inscription possible jusqu'à 11 jours de la date de session

**CONTACT : POLE FORMATION**

Tél. : 04 73 31 52 00  
[formation.puydedome@cma-auvergnerrhonealpes.fr](mailto:formation.puydedome@cma-auvergnerrhonealpes.fr)

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