

CMA FORMATION

Formation certifiante de niveau 4

Éligible CPF

BLOC 5

Adjoint(e) au dirigeant(e) d'entreprise artisanale

DÉFINIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE ET SON MARKETING DIGITAL



PUBLIC

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



DURÉE

92 heures



PARCOURS

Bloc 5 constitutif de la certification ADEA



MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Formation action en présentiel

Entretien individuel de positionnement Groupes restreints Formateurs experts

Cette formation vous intéresse?

Contactez-nous!

artisanatpaysdelaloire.fr





- Analyser le marché de l'entreprise.
- 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.

Consultez les objectifs détaillés sur notre site internet.



Cette formation ne nécessite aucun préreguis.

Modalités **d'évaluation**

Évaluation intermédiaire ou contrôle continue (jeu de rôle, mise en situation professionnelle) et épreuve finale (réalisation d'une fiche action sur la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise + présentation orale de 30 min) pour validation du bloc RNCP 38289BC05 « Définir sa stratégie commerciale et son marketing digital ».



- · Sur entretien avec le (la) référent(e) de la formation du département
- Ouverture d'une nouvelle session de formation chaque année en septembre-octobre sur tous les départements de la région des Pays de la Loire.



Pas de passerelle ni d'équivalence pour la certification ADEA.

Accessibilité









Pour les personnes qui rencontreraient des difficultés issues d'une situation de handicap, même léger, merci de nous contacter afin d'établir les modalités d'accessibilité et d'adaptation à la formation.

Suite de parcours et débouchés de la certification ADEA

- · Assistant(e) de chef d'entreprise, adjoint(e) ou assistant(e) de direction, secrétaire de direction de TPE
- Responsable administratif, assistant(e) administratif, secrétaire administrative de TPE
- Assistant(e) comptable de TPE

1 738.50 € nets de taxes*

Éligible CPF. Possibilité de prise en charge financière selon votre statut (nous consulter).

*Régime d'exonération de TVA.



Code RNCP 38289

Date enregistrement certification: 15/11/2023

Organisme certificateur: CMA France

Contenu

La démarche marketing

- · Le marketing stratégique et opérationnel.
- · La connaissance de ses clients, l'analyse de
- · 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 🚹 de cette formation

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



artisanatpaysdelaloire.fr



Mise à jour : janvier 2025

