

# A DEA

## ADJOINT DE DIRIGEANT D'ENTREPRISE ARTISANALE

Bloc 5  
Définir la stratégie commerciale et le marketing digital  
d'une entreprise artisanale – TPE-PME

### Programme de formation

RNCP 38289- Certificateur : CMA France - date d'enregistrement 15/11/2023

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| <b>Public et prérequis</b>        | Chef d'entreprise, conjoint, salarié, demandeur d'emploi<br>Aucun prérequis   |
| <b>Objectif</b>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise</li> <li>Participer à son développement commercial</li> <li>Réaliser le diagnostic commercial de l'entreprise en analysant sa politique commerciale et proposer une stratégie commerciale adaptée</li> </ul>   |
| <b>Organisation</b>               | Durée : 13 jours (91 heures)<br>Horaires : de 9h à 12h30 et 13h30 à 17h<br>Effectif : 12 stagiaires maximum par groupe  |
| <b>Lieu</b>                       | 341 rue des Métiers à Onet-le-Château ou autre Chambre de Métiers de la région Occitanie  |
| <b>Modalités d'accès</b>          | Dossier de candidature<br>Entretien de positionnement<br>Proposition d'un parcours personnalisé.  |
| <b>Délai d'accès</b>              | Jusqu'à la veille de la formation   |
| <b>Confirmation d'inscription</b> | Convocation envoyée une semaine avant le début de la formation  |
| <b>Contenu</b>                    | <p><b>La démarche marketing</b><br/>Le marketing stratégique et opérationnel au service du développement commercial de la TPE</p> <p><b>Le diagnostic interne et externe de l'entreprise</b><br/>Réalisation d'un diagnostic pour évaluer les forces et les faiblesses de l'entreprise sur son marché</p> <p><b>Les bases d'une stratégie de communication efficace</b><br/>Le plan de communication au service de la commercialisation</p> <p><b>Stratégie web et le marketing digital</b><br/>Les bases du webmarketing</p> |

|  |   |
|--|---|
|  | <p><b>Le plan d'action commercial (marketing opérationnel)</b><br/>La mise en place d'une organisation commerciale adaptée à son plan d'action</p> <p><b>Méthodologie de la fiche action</b><br/>La rédaction d'une fiche action commerciale</p> <p><b>La posture commerciale et la gestion de la relation client</b><br/>La gestion de la relation client au quotidien<br/>L'entretien commercial</p> <p><b>Prospection et fidélisation</b><br/>La prospection et fidélisation de sa clientèle</p> |
| <b>Formateur</b>                       | Spécialisé en stratégie commerciale et marketing  |
| <b>Moyens et méthodes pédagogiques</b> | <p>Salle équipée d'un tableau blanc, vidéoprojecteur<br/>Accès internet<br/>Apports théoriques avec exercices d'application pratique</p> <p>Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction, alternance d'apports théoriques et pratique<br/>Supports de cours</p>  |
| <b>Évaluation</b>                      | <p>Epreuve intermédiaire (jeu de rôle)<br/>Epreuve finale (préparation d'une fiche action commerciale et présentation à l'oral) conformément au référentiel d'évaluation avec des sujets nationaux (cas pratiques, étude de cas...)<br/>Evaluation de satisfaction</p>  |
| <b>Attestation</b>                     | <p>Attestation de fin de formation et d'acquisition de compétences remise en fin de formation<br/>Diplôme ADEA après validation des 5 blocs</p>   |
| <b>Accessibilité</b>                   | Conditions d'accès au public en situation de handicap, contacter la référente handicap au 07 87 97 24 68 (Solène BEAUDINET)   |
| <b>Contact</b>                         | <p><b>Sarah SOMMER - 05 65 77 56 31</b><br/>formation.continue@cm-aveyron.fr</p>  |