

# ADEA

## 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 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) Horaires : de 9h à 12h30 et 13h30 à 17h 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 Entretien de positionnement 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> 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> 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> Le plan de communication au service de la commercialisation</p> <p><b>Stratégie web et le marketing digital</b> Les bases du webmarketing</p>

	<p><b>Le plan d'action commercial (marketing opérationnel)</b> La mise en place d'une organisation commerciale adaptée à son plan d'action</p> <p><b>Méthodologie de la fiche action</b> La rédaction d'une fiche action commerciale</p> <p><b>La posture commerciale et la gestion de la relation client</b> La gestion de la relation client au quotidien L'entretien commercial</p> <p><b>Prospection et fidélisation</b> 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 Accès internet 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 Supports de cours</p>
<b>Évaluation</b>	<p>Epreuve intermédiaire (jeu de rôle) 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...) Evaluation de satisfaction</p>
<b>Attestation</b>	<p>Attestation de fin de formation et d'acquisition de compétences remise en fin de formation 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 (Lydie DAVID)
<b>Contact</b>	<p><b>Sarah SOMMER - 05 65 77 56 31</b> formation.continue@cm-aveyron.fr</p>