

Boostez vos ventes Développement commercial

2 jours - 14 heures



HAUTE-LOIRE

Mise à jour du 18/11/2020

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Apporter des outils ainsi que des solutions de commercialisation et de communication à des chefs d'entreprises artisanales dans le but d'améliorer leur offre, leur image et développer leur chiffre d'affaires.
- Le contenu de l'intervention tient compte des spécificités de chaque activité représentée (production, vente, prestation de service,) et quel que soit le mode de commercialisation : Sur site, en magasin ou en vente ambulante.

PROGRAMME

JOUR 1 : L'offre de l'entreprise et sa clientèle

- **L'offre commerciale et son impact sur la clientèle**
 - La clientèle et les marchés spécifiques à chaque activité représentée dans le groupe de stagiaires.
 - Marketing : Définition des 4 P. (Produits/Prestations - Prix – Promotion emplacement).
 - Définition de son offre par rapport au marché et réalisation de son image «TOTEM». Positionnement précis et cohérent sur le marché. Analyse des difficultés éventuellement rencontrées dans l'activité.
- **Communication verbale : Perfectionnement pour une meilleure approche de vente.**
 - Méthode des 5 «C» reliée aux différents «repères» de comportement client.
 - Approche S.O.N.C.A.S. adaptée à l'artisanat.
 - Méthode pour bâtir un argumentaire de vente adapté.
 - Adéquation IMAGE-OFFRE-COMMUNICATION.

JOUR 2 : Stratégie commerciale et promotion

- **Analyse de l'offre et de sa «distribution» :**
 - Définition des composantes de la stratégie et analyse des forces de Porter (entrants, substitution, prix de vente,..)
 - Méthode d'élaboration globale d'une stratégie commerciale.
 - Choix d'une stratégie adaptée (Matrice Ansoff).
- **Les supports de communication adaptés à la stratégie commerciale.**

Selon les types d'activité :

- Identité visuelle adaptée ;
- Cartes de visites ;
- Catalogues, dépliants, prospectus ;
- Communication dématérialisée (réseaux sociaux, pages web..)
- Vitrines et merchandising ;
- PLV ;
- Choix des circuits de distribution.
- **Savoir réaliser le diagnostic commercial de sa propre entreprise : Diagnostic SWOT**
 - **Environnement EXTERNE**
 - La concurrence.
 - Le marché de l'activité (clientèle, consommation, usages et habitudes, circuit de distribution, réseaux.)

LES +

- Exercices pratiques en liens directs avec votre activité artisanale
- Échanges avec les autres artisans stagiaires
- Taux de satisfaction : Pas d'évaluation sur 2019

PUBLICS

- Chefs d'entreprise, conjoints collaborateurs ou associés
- Salariés, demandeurs d'emploi
- 8 personnes maximum

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire pour Suivre cette formation.

LIEU ET DATE 2020

▪ CMA du Puy-en-Velay

- Jeudis 19 et 26 novembre

HORAIRES

De 9h à 12h30
et de 13h30 à 17h00

TARIFS

- **Prix Public** : 428 € HT (net de TVA)
- **Reste à charge Artisan** : 20€
- **Reste à charge Artisan si contrat Artisanat** : 288€ (prise en charge par la Région à 80%)

DÉLAI D'ACCÈS

8 jours avant le début de la formation sous réserve d'effectif

CONTACT

Marlène TRINTIGNAC
13 Av André Soulier
43000 Le Puy-en-Velay

04 71 02 61 19

marlene.trintignac@cma-hauteloire.fr

N° SIRET : 18430004400023
N° déclaration O.F : 8343P001243



Boostez vos ventes Développement commercial



2 jours - 14 heures

HAUTE-LOIRE

- Les fournisseurs éventuels.
- Les institutions partenaires.
- L'économie locale-régionale.
- La législation relative à l'activité.
- Nouvelles technologies et tendances.
- **Environnement INTERNE**
- Concept, idée, philosophie de l'offre.
- Le matériel, les équipements, les locaux.
- Les ressources humaines : Compétence, organisation.
- Les institutions partenaires.
- Marketing, les 4 P :
- Quels Produits ou Prestations ?
- A quels Prix ?
- Avec quelle Promotion (communication commerciale)
- Sur quel emplacement (ou circuit de distribution ?)



Le + : Dans le cadre du **Contrat Artisanat** vous pouvez bénéficier en plus des 2 jours de formation :

- D'un diagnostic d'approche globale de votre entreprise
- D'un accompagnement individuel sur 6 mois (2,5 jours)
- D'un séminaire de clôture (0,5 jour)

MATÉRIELS ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas, démonstrations, utilisation des cas des participants
- Alternance d'apports théoriques et de mise en situation personnalisée
- Remise de supports en complément d'une prise de note des stagiaires
- Présentation d'exemples multiples de commercialisation émanant du monde artisanal
- Construction d'une cohésion de groupe facilitant l'expression de ses besoins et l'échange avec tous
- Compte rendu à la fin de chaque séance
- Mise à disposition d'une salle de cours et d'une connexion internet

FORMATEUR

- Un formateur spécialisé dans l'accompagnement et le conseil en développement commercial auprès d'artisans des TPE-PME. Expérience professionnelle significative et dont les compétences pédagogiques ont été validées par notre service pédagogique. Pour plus de précisions sur les références du formateur contacter le service formation au 04 71 02 34 56.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Prérequis vérifiés à l'inscription du stagiaire par le biais du bulletin d'inscription.
- Auto évaluation des stagiaires
- Evaluation par le formateur sur la base des exercices

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.
Le service formation vous orientera si nécessaire vers le référent handicap dédié afin d'envisager vos éventuels besoins spécifiques :
Nom : LUTHAUD Marie-Laure Téléphone : 04 71 02 98 60