

## 3.4.8 - ADEA BLOC 05 - DEFINIR SA STRATEGIE COMMERCIALE ET SON MARKETING DIGITAL (12 JOURS)

Code 38289BC05 enregistré le 15/11/2023 certificateur CMA FRANCE

### Objectif général

- Structurer l'organisation commerciale de l'entreprise.
- Participer à son développement commercial.
- Réaliser le diagnostic commercial de l'entreprise en analysant sa politique commerciale et proposer une stratégie commerciale adaptée.

### Prérequis

Aucun

### Les + de votre CMA

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- La définition de vos besoins,
- L'établissement de votre parcours formation,
- L'étude des modalités de prise en charge.

Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE & PME :

- Accessibles quel que soit votre niveau,
- Directement opérationnelles en entreprise.

### Modalité d'inscription

Modalités d'inscription : avant le début de la formation, entretien préalable, dossier d'inscription à compléter et signature d'une convention de formation simplifiée.

**ÉLIGIBLE CPF**

**Durée : 84h**

**Public :** Chefs d'entreprise / Conjoint(e)s / Salariés / Demandeur(e) d'emploi

**Plages horaires :** De 8h à 12h30 et de 13h à 17h30

**Formateur.trice :** Expert(e) du domaine

**Effectif :** 5 à 12 stagiaires

### Suivi et évaluation :

Evaluation des connaissances en début de formation  
Contrôle continu : Jeu de rôle

Examen final écrit :

- Préparation d'une fiche action
- Présentation orale de la fiche action = 30 mn (20 mn de présentation + 10 mn d'échanges avec le Jury)

### Moyens et méthodes pédagogiques :

- Démonstrations par le formateur.
- Atelier participatif en groupe restreint
- Cours théoriques sur la technologie, les outils et les processus
- Exercices pratiques de difficulté croissante, sous contrôle individualisé.
- Travail en autonomie pour la répétition des gestes.
- Projets individuels pour l'application des compétences.

*Partout présents*

**LA CHAMBRE**

DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

**ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE**  
formationcontinue04@cmar-paca.fr

**HAUTES-ALPES**  
formationcontinue05@cmar-paca.fr

**ALPES-MARITIMES**  
formationcontinue06@cmar-paca.fr

**BOUCHES-DU-RHÔNE**  
formationcontinue13@cmar-paca.fr

**VAR**  
formationcontinue83@cmar-paca.fr

**VAUCLUSE**  
formationcontinue84@cmar-paca.fr

**CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT  
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR**

Direction Régionale Formation - 5 boulevard Pébre, 13008 Marseille  
N° SIRET : 130.020.878.00240  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93.13.15755.13 auprès du  
préfet de région PACA

Notre centre de contact :  
04 84 31 00 00 - contact@cmar-paca.fr



Pour plus d'informations

Rdv sur [cmar-paca.fr/catalogues-des-formations](https://cmar-paca.fr/catalogues-des-formations)

**Séquence 1 :**  
Accueil, introduction, évaluation de début de formation (1h)

- Présentation
- Identifier le contenu, le déroulement de la formation et les objectifs à atteindre.
- Se situer dans son environnement, partager ses attentes avec les autres stagiaires.

**Séquence 2 :**  
La démarche marketing (7h)

- Module 1 : Le marketing stratégique et opérationnel au service du développement commercial de la TPE
- Identifier les étapes et les objectifs de la démarche marketing.
  - Justifier la place du marketing dans le fonctionnement de l'entreprise.

**Séquence 3 :**  
Le diagnostic interne et externe de l'entreprise (14h)

- Module 2 : Réalisation d'un diagnostic pour évaluer les forces et les faiblesses de l'entreprise sur son marché
- Elaborer le diagnostic commercial interne et externe.
  - Situer l'entreprise dans son environnement.
  - Identifier les sources d'information et utiliser les études de marché et de la concurrence.
  - Identifier les particularités du marché sur lequel intervient l'entreprise.

**Séquence 4 :**  
Les bases d'une stratégie de communication (7h)

- Module 5 : Le plan de communication au service de la commercialisation
- Identifier et proposer des actions de communication à mettre en œuvre (réseaux sociaux, site internet), salons prof, réponses à des appels d'offre... pour améliorer la visibilité de l'entreprise.

**Séquence 5 :**  
Stratégie web et le marketing digital (7h)

- Module 3 : Les bases du webmarketing
- Identifier les solutions pour être visible sur le web.
  - Identifier les différents réseaux sociaux et outils numériques gratuits et leurs fonctionnalités.
  - Choisir le ou les canaux de communication Web adaptés aux besoins de communication et de commercialisation.

**Séquence 6 :**  
Le plan d'action commercial (marketing opérationnel) (14h)

- Module 4 : La mise en place d'une organisation commerciale adaptée à son plan d'action
- Construire et assurer la déclinaison opérationnelle du plan d'action commercial.
  - Structurer l'organisation commerciale pour gagner en efficacité.

**Séquence 7 :**  
Méthodologie de la fiche action (7h)

- Module 5 : La rédaction d'une fiche action commerciale
- Elaborer la fiche action correspondant à une action commerciale.

**Séquence 8 :**  
La posture commerciale et la gestion de la relation client (17h)

- Module 6 : La gestion de la relation client au quotidien
- Identifier les situations de communication spécifiques, adopter les comportements et discours adaptés.
- Module 7 : L'entretien commercial
- Mener un entretien commercial.
  - Perfectionner sa démarche de conseil et de vente en tenant compte du fonctionnement de ses clients.

**Séquence 9 :**  
Prospection et fidélisation (7h)

- Module 8 : La prospection et fidélisation de sa clientèle
- Prospecter et fidéliser sa clientèle.
  - Véhiculer une image positive de votre entreprise.

**Séquence 10 :**  
Evaluation des acquis, satisfaction, bilan (1h)

- Fin de formation
- Evaluation des acquis (QCM).
  - Enquête de satisfaction.
  - Bilan, tour de table...