Réf : FOR-01074
Durée : 91 heures
Prix : 1729 euros
Effectif : 15 stagiaires

ADEA BC05 : Définir sa stratégie commerciale et son marketing digital

OBJECTIF DE LA FORMATION

Certification partielle pour acquérir le bloc de compétences 05 de l'ADEA : Définir sa stratégie commerciale et son marketing digital.

- 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.

Les blocs de l'ADEA

BC01 – Assister à la gestion des ressources humaines et au management des collaborateurs
BC02 – Assurer la comptabilité générale d'une entreprise artisanale TPE/PME
BC03 – Assurer la rentabilité et la réalisation des budgets de sa TPE/PME
BC04 – Assurer l'organisation administrative avec les outils bureautiques/numériques

PRÉREQUIS

- Satisfaire à un entretien de positionnement

CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Analyser le marché de l'entreprise en évaluant la concurrence, les cibles visées, le positionnement commercial souhaité afin de proposer au dirigeant de l'entreprise un plan d'action commercial et marketing.
- Mettre en œuvre le plan d'action commercial et marketing digital en choisissant les canaux et outils de communication/vente adaptés.
- Répondre aux appels et demandes de clients potentiels, préparer et utiliser un argumentaire commercial.
- Assurer la prospection, le suivi et la relation avec les publics externes (clients et fournisseurs) afin de fidéliser et développer le volume des partenaires de l'entreprise.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel, distanciel, digital.
- Formation professionnalisante avec de nombreuses mises en application, exercices liés à des situations professionnelles vécues au sein d'entreprises artisanales TPE/PME, échanges, travaux en sous-groupes.
- Mises en situations à partir de cas concrets et ciblés par rapport aux participants

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

1 évaluation intermédiaire : jeu de rôle en contrôle continu.
1 évaluation finale :

- Préparation personnelle de la fiche action.
- Présentation orale du support écrit = 30 min (20 min de présentation + 10 min d'échanges avec le jury).

PUBLIC

- Porteur de projet / Créateur
- Chef d'entreprise
- Conjoint et collaborateur du Chef d'entreprise
- Demandeur d'emploi
- Salarié

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateur(s) formatrice(s) en commercialisation

MOYENS TECHNIQUES

Salles de formation et ateliers techniques équipés en multimédia
Lieux des formations :

- NIMES : 904 avenue Maréchal Juin 30908 Nîmes Cedex 2 – 04 66 62 80 00
- ALES : 75 impasse des Palmiers, PIST Oasis, 30100 Alès – 04.66.62.80.00

N° de déclaration d'activité : 76311030031
Numéro Siren : 130 027 931 00109

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En fonction des formations et selon la situation de handicap, les parcours peuvent être aménagés sur demande auprès des référents handicap:
Isabelle HERVAGAULT 04 66 62 80 60
isabelle.hervagault@cma-gard.fr

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'organisme de formation se réserve le droit de reporter la formation si les conditions pédagogiques n'étaient pas réunies. Il s'engage à vous en informer dans un délai de cinq jours avant le démarrage de la formation.
Conditions générales de vente.
Entrée en formation de 1 à 20 jours avant le démarrage s'il y a une prise en charge par un organisme financeur. (Nous contacter pour toute information complémentaire).

INSCRIPTION ET INFORMATIONS

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut. Pour toutes informations sur nos formations et leur accès, nos