

Définir sa stratégie commerciale et son marketing digital - ADEA BLOC 5

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CMAR NOUVELLE-AQUITAINE -
SIÈGE

Aurélie FRAPPIER-TONDELLIER
06.31.13.67.82
cmar-formation-continue@cma-
nouvelleaquitaine.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarie(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Néant

Prérequis pédagogiques :

Néant

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette formation vous permettra de conseiller votre dirigeant sur une stratégie commerciale et marketing digital et de la mettre en œuvre afin de capter de nouveaux clients et/ou marchés A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : • Analyser le marché de l'entreprise en évaluant la concurrence, les cibles visées, le positionnement commercial souhaité, • Mettre en œuvre un plan d'action commercial et marketing digital, • Commercialiser les produits et/ou services de l'entreprise, • Assurer la prospection, le suivi et la relation avec les publics externes

Contenu et modalités d'organisation

Introduction et évaluation de début de formation (2 heures 30) Séquence 1 : la démarche marketing (7 heures) • Le marketing stratégique et opérationnel au service du développement commercial de la TPE • La connaissance de ses clients, du marché (typologie de clients) Séquence 2 : Le diagnostic interne et externe de l'entreprise (14 heures) • Réalisation d'un diagnostic pour évaluer les forces et les faiblesses de l'entreprise sur son marché Séquence 3 : Les bases d'une stratégie de communication efficace (7 heures) • Le plan de communication au service de la commercialisation • Les différents canaux de communication • Visibilité /référencement • Image de marque (identité visuelle, slogans, partenariats, valeurs de l'entreprise) Séquence 4 : Stratégie web et le marketing digital (7 heures) • Les bases du webmarketing • Les outils digitaux, leurs fonctions, leurs spécificités • Le plan de communication digitale • Panorama des réseaux sociaux Séquence 5 : le plan d'action commercial (marketing opérationnel) (14 heures) • La mise en place d'une organisation commerciale adaptée à son plan d'action Séquence 6 : Méthodologie de la fiche action (7 heures) • Priorisation des actions à mener et choix cohérent d'une action à promouvoir. • Travail en commun sur une trame de fiche action • Rédaction d'une fiche action commerciale Séquence 7 : La posture commerciale et la gestion de la relation client (17 heures) • Gestion de l'accueil des clients (appels entrants, email, accueil physique) • Le Pitch • Préparer et structurer son discours • L'entretien commercial Séquence 8 : Prospection et fidélisation (7 heures) • Prospection téléphonique, emailing et suivi clients • Création d'un fichier Clients • L'organisation des ventes promotionnelles, • Les bons outils pour la fidélisation de la clientèle • Les différents outils de gestion de la relation client (GRC) Evaluation des acquis, Enquête de satisfaction, Bilan, tour de table (1 heure) Examen final : 30 minutes - Préparation personnelle de la fiche action + Présentation orale du support écrit (20 min de présentation + 10 min d'échanges avec le jury

...

Durées de la formation *91h en cours du jour

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé

Validation(s) Visée(s)

Adjoint de dirigeant d'entreprise artisanale - Niveau 4 : *Baccalauréat (Niveau 4 européen)*

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

> ADEA - Bloc 2 : Assurer la comptabilité générale d'une entreprise artisanale – TPE-PME - RNCP38289BC02 > ADEA - Bloc 3 : Assurer la rentabilité et la réalisation des budgets de sa TPE-PME - RNCP38289BC03 > ADEA - Bloc 4 : Assurer l'organisation administrative avec les outils bureautique/numérique - RNCP38289BC04

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00439696	du 21/11/2024 au 30/01/2025	(33)	CMAR NOUVELLE-AQUITAINE - CMA DE LA GIRONDE		MON COMPTE FORMATION	FPC