

ADEA : Adjoint de direction d'entreprise artisanale

Bloc 5 : Définir sa stratégie commerciale et son marketing digital

RNCP 38289 – certificateur CMA France – date d'enregistrement : 15/11/2023

Public et prérequis	<p>Chef d'entreprise, conjoint, salarié, demandeur d'emploi, créateur d'entreprise.</p> <p>Aucun prérequis</p>
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • 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
Organisation	<p>Durée : 91 heures – 13 jours</p> <p>Dates : Consulter la page de la formation sur notre site internet</p> <p>Horaires : 9h – 12h30 / 13h30 – 17h</p> <p>Lieu : CMA82 11 rue du Lycée 82000 Montauban</p> <p>Tarif : 1 729 € net de taxes (prise en charge possible : CPF, FAFCEA, OPCO ...)</p>
Modalités et délai d'accès	<p>Dossier de candidature</p> <p>Entretien de positionnement</p> <p>Proposition de parcours personnalisé</p> <p>Jusqu'à la veille de la formation</p>
Programmes et compétences	<p>La démarche marketing Le marketing stratégique et opérationnel au service du développement commercial de la TPE</p> <p>Le diagnostic interne et externe de l'entreprise Réalisation d'un diagnostic pour évaluer les forces et les faiblesses de l'entreprise sur son marché</p> <p>Les bases d'une stratégie de communication efficace Le plan de communication au service de la commercialisation</p> <p>Stratégie web et le marketing digital Les bases du webmarketing</p> <p>Le plan d'action commercial (marketing opérationnel) La mise en place d'une organisation commerciale adaptée à son plan d'action</p> <p>Méthodologie de la fiche action La rédaction d'une fiche action commerciale</p> <p>La posture commerciale et la gestion de la relation client La gestion de la relation client au quotidien L'entretien commercial</p>



PROGRAMME DE FORMATION

	Prospection et fidélisation La prospection et fidélisation de sa clientèle
Modalités pédagogiques	Formateur spécialisé en stratégie commerciale et marketing Salle équipée. Apports théoriques et exercices d'application Supports de cours
Evaluation	Epreuve en contrôle continu (jeu de rôle) et épreuve finale orale (préparation d'une fiche d'action commerciale et présentation à l'oral) conformément au référentiel d'évaluation avec des sujets nationaux. Dates des examens fixées nationalement. Enquête de satisfaction
Attestation	Attestation de fin de formation Attestation d'acquisition de compétences Diplôme ADEA après validation des 5 blocs
Accessibilité	Conditions d'accès au public en situation de Handicap, contactez le référent Handicap au 05 63 09 09 58
Débouchés	Le titulaire de la certification ADEA est un collaborateur dont le métier est d'assister le chef d'entreprise dans la gestion administrative, la comptabilité, les ressources humaines et le développement commercial. Il peut être, et ce en tant que conjoint collaborateur, conjoint salarié ou sans lien familial avec le dirigeant : -Assistant du chef d'entreprise, adjoint de direction, assistant de direction, secrétaire de direction, office manager des TPE PME - Responsable administratif, assistant administratif, secrétaire administrative des TPE PME - Assistant comptable des TPE PME
Contact et inscription	Laurie TOURNAYRE 05 63 92 92 22 formation@cm-montauban.fr