

Les techniques de commercialisation spécifiques aux Métiers d'Arts et de la création

2 jours - 14 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Elaborer une stratégie commerciale de conquête
- ✓ Initier un accompagnement client à l'achat
- ✓ Conclure positivement le parcours d'achat et produire du chiffre d'affaires, de la marge et de la valeur pour lui et son client

PROGRAMME

- ✓ **Une démarche commerciale et artisanale**
 - Le contexte et l'environnement d'une démarche commerciale
 - Les freins et les peurs face à la vente
- ✓ **Construction d'une relation forte et productive avec le client**
 - Décrypter les messages clients et les signaux faibles
 - Comprendre les attentes du client
 - Maîtriser le contexte, maîtriser l'environnement, connaître le fonctionnement biologique et mental client
- ✓ **De l'idée au concept**
 - Matérialiser l'idée pour être visible
 - Articulation du triptyque offre – proposition – production
 - Mise en place du triptyque pour chaque participant
 - Modéliser l'idée d'entreprise en concept d'entreprise
- ✓ **Accompagner le client vers l'achat**
 - Marketing situationnel
 - Parcours et expérience client
 - Capter et maintenir l'attention du prospect
 - Concevoir un fait générateur pour attirer l'attention du client
 - Création d'un parcours client sensitif
 - Induire un itinéraire émotionnel client maîtrisé
 - Rationalisation de la proposition
 - Sélectionner le produit, inciter à l'acte d'achat et faciliter la décision
- ✓ **Mettre en place sa propre stratégie de commercialisation**
 - Validation de la démarche d'accompagnement à l'achat
 - Expérimentation de la démarche
 - Ebauche de la mise en place d'une stratégie de commercialisation Produits Artisans d'Art, créateurs

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques

FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés auprès des artisans d'art (plus de 15 ans d'expérience)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

ACCESSIBILITÉ

Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter

LES 

➤ Adapté aux artisans d'art

➤ Une stratégie commerciale adaptée

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants TPE-PME de l'artisanat d'art

PRÉREQUIS

Aucun

LIEUX DE FORMATION

75 : Paris 12^{ème}

77 : Chelles, Meaux, Melun, Provins

78 : Versailles, Mantes

91 : Evry, Etampes

92 : Nanterre

93 : Bobigny

94 : Saint Maur

95 : Cergy

DATES

Disponibles sur le site

TARIF

Tout public : 490€ nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

CONTACT

Tél : 3006

DÉLAI D'ACCÈS

Candidature 48h avant le 1er jour de formation sous réserve :

D'un entretien de positionnement et de la vérification d'éventuels Pré-requis.

Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis.

Délai de réponse sous 48h

Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Île-de-France
72-74, rue de Reuilly - 75 592 Paris cedex 12

SIRET : 130 027 972 00012

Enregistré sous le NDA 84691788769
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de L'Etat.