

Adjoint(e) de Dirigeant d'Entreprise Artisanale (ADEA)  
BC 05 Définissez votre stratégie commerciale et votre marketing digital pour  
augmenter vos ventes  
**RNCP 38289 BC05**  
91 heures

## OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Cette formation vous permettra de :
  - Analyser le marché de l'entreprise ;
  - Concevoir et 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 clients et/ou fournisseurs.

## PROGRAMME

- ✓ **La démarche marketing**
  - Le marketing stratégique et opérationnel
  - La connaissance de ses clients, l'analyse de marché
  - Les niches de développement
- ✓ **Le diagnostic interne et externe**
  - L'entreprise dans son environnement
  - Les opportunités et menaces du métier
  - Les forces et faiblesses de l'entreprise
- ✓ **La stratégie marketing mix**
  - La définition de l'offre
  - La fixation des prix, marges commerciales
  - Les circuits fournisseurs
  - Les actions de communication adaptées à la TPE PME
  - Les solutions commerciales
- ✓ **La stratégie digitale, numérique**
  - La fiche entreprise sur Google
  - Choix des canaux et des outils : site web, e-commerce, les réseaux sociaux pros,
  - Gestion de l'image de l'entreprise
  - Sécurisation d'une communication sur le web
- ✓ **Le plan d'action commercial**
  - L'organisation commerciale adaptée
  - La déclinaison opérationnelle
  - Les outils de prospection, fidélisation et l'organisation de la relation client
- ✓ **La posture commerciale**
  - L'accueil et la relation client physique et téléphonique
  - L'entretien commercial, définition d'un besoin client
  - Les démarches et outils de prospection et de fidélisation

## MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Formation principalement en présentiel avec possibilité de réaliser des séquences en classe virtuelle ou en e-learning
- ✓ Pédagogie active, alternance d'apports de connaissances, d'exercices pratiques et de travail sur son projet.

## FORMATEUR

Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuve de mise en situation professionnelle et épreuve orale de 30 min en fin de formation pour validation du bloc RNCP 38289BC05 « Définissez votre stratégie commerciale et votre marketing digital pour augmenter vos ventes ».

## ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation ; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition au sein de votre CMA territoriale

LES 

- Valorisez vos acquis professionnels
- Obtenez une certification reconnue sur le marché du travail

## PUBLIC

Chefs d'entreprise, conjoints collaborateurs/associés, salariés en charge de la gestion administrative, comptables, commerciaux de l'entreprise et demandeurs d'emploi.

## PRÉREQUIS

Aucun

## LIEUX

75 : Paris 12<sup>ème</sup>  
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 : 1547€ 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.