

# CONSTRUIRE ET DEVELOPPER MON OFFRE COMMERCIALE



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

**NOUVELLE-AQUITAINE**

Cette formation vous permet de préparer et de mettre en œuvre une stratégie globale de développement de l'activité de votre entreprise.

Formation  
**Non certifiante**

Niveau  
**Initiation**

Modalités  
**Présentiel**

Financement possible  
*nous consulter*

## Les objectifs

- Élaborer une stratégie commerciale adaptée à l'entreprise et à sa clientèle prenant en compte les principales évolutions ou contraintes d'activité
- Concevoir et mettre en œuvre un plan d'action personnalisé pertinent et efficace et une politique de communication adaptée
- Contrôler et valider la démarche commerciale mise en place en aidant à l'utilisation des outils de communication

## Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

## Les + de la formation

Nos experts formations vous accompagnent dans :

- L'établissement de votre parcours formation
- L'étude des modalités de prise en charge
- La bonne information sur le Compte Personnel de Formation (CPF) et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE selon des modèles différents : Courts, séquencées et délocalisées
- À l'issue de la formation, construction d'un plan d'action adapté et personnalisé

## Tarif

**Frais d'inscription : 25€**  
**Coût pédagogique : 525€**

## Durée

 3 jours soit 21h

<sup>1</sup> Frais d'inscription ou acompte.

<sup>2</sup> Financement possible, nous consulter.

## Effectifs

Minimum : 06

Maximum : 12

## Public

Public adulte

## **Délais et modalités d'accès**

Sur inscription toute l'année, jusqu'à 48 heures avant, selon places disponibles. Consulter le calendrier des formations sur

**<https://www.cma-charente.fr/>**

Formation accessible aux personnes en situation de Handicap ; contactez notre référent handicap.



## Programme

### Jour 1

- Réaliser une analyse stratégique de son entreprise
- Identifier les éléments de différenciation de son marché
- Identifier le positionnement et les arguments
- Identifier le niveau de satisfaction des ses clients
- Identifier les concurrents et savoir se positionner sur son marché
- Définir ses axes de développements
- Poser un objectif commercial

### Jour 2

- Identifier les ressources à mettre en œuvre
- Mettre en place un plan d'action structuré
- Définir ses cibles clients et mettre en place une stratégie de fidélisation
- Mettre en places les outils de suivi

### Jour 3

- Valider les grandes lignes du plan
- Identifier les outils et techniques pour réussir sa communication
- Définir sa cible
- Définir les moyens adaptés
- Identifier et compléter ses supports de communication
- Planifier selon sa saisonnalité
- Piloter le plan

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Techniques d'animation

- Pédagogique active : ateliers
- Brainstorming
- Etude de cas
- Travaux pratiques

### Ressources

- Salle équipée d'un vidéo projecteur et d'un paper board ou tableau blanc ou numérique
- Klaxoon
- En distanciel : classe virtuelle sous teams ou zoom ou DIGIFORMA (LMS)

### Outils supports

- Support projeté
- Work Book
- Fiches pratiques
- Clés USB

### Formateur·trice

Notre formateur, Pascal NALBANTI qui possède une solide expérience dans le domaine commercial, anime des formations auprès des TPE PME depuis une dizaine d'années. Également chargé de développement économique, il accompagne les entreprises artisanales en amont et en aval de leur formation

### Suivi et évaluation

- Evaluation amont des connaissances des participants (quizz ou tour de table)
- QCM d'évaluation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Attestation de fin de formation



## Pour aller plus loin

### Savoir vendre mes produits ou mes services

Objectif principal : améliorer les résultats commerciaux de l'entreprise et développer les relations commerciales en gagnant en efficacité

### Prospecter pour élargir sa clientèle

Objectif principal : préparer et de mener des actions de prospection afin de gagner des nouveaux clients

### Savoir se présenter et valoriser son parcours

Objectif principal : Donner aux participants les techniques de base permettant de faire passer les bons messages à leurs interlocuteurs pour mieux vendre.

## Contactez-nous !

Chambre de métiers et de l'artisanat de la Charente  
68, Avenue Gambetta, 16021 ANGOULÊME CEDEX  
[www.cma-charente.fr](http://www.cma-charente.fr)

Service FTLV :  
Nathalie CHAILLOU  
05 45 90 47 11

[Formation.artisans@cma-charente.fr](mailto:Formation.artisans@cma-charente.fr)

SIRET : 130 027 923 00015 CHARENTE NAF 9411Z  
Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région

