



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

GRAND EST

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Grand Est

5 Boulevard de la Défense

Espace Partenaires - 2ème étage - 57078 Metz Cedex 3

03 87 20 36 80 - www.cma-grandest.fr

contact@cma-grandest.fr - www.artisanat.fr

Comment vendre mes produits ou mes services / prestations

04ENR_FIP_CommentVendreMesProduitsOuMesServices/Prestations

Code(s) NSF : NC

Code CPF : NC

Décret n° 2004-1164 du 02 Novembre 2004 - N° SIRET : 130 028 012 00016

Numéro de Déclaration d'Activité 44570405157 enregistré auprès du Préfet de la Région Grand-Est

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Mise à jour : Mai 2024

Public :

Tout public

Salariés
Demandeurs d'emploi
Chefs d'entreprise, conjoints
collaborateurs, conjoints associés
Autre nous consulter

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter pour étudier votre demande et les besoins en compensation si nécessaire : information disponible sur notre site internet CMA de Région Grand Est*/ou nous contacter

Niveau d'entrée / Prérequis :

Aucun prérequis

Statut :

Stagiaire de la formation professionnelle rémunéré ou non

Durée & accès :

14 heures de formation
soit 2 journées de 7 heures

Délai d'accès : Dès les effectifs réunis et conditions réalisée.

Modalités d'inscription : se rapprocher des contacts en département

Prochaines sessions :

Nous contacter

Objectif de qualification :

NC

Objectif pédagogique de la formation :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de choisir des actions commerciales adaptées afin de présenter ses produits et/ou ses services dans le but de vendre.

Compétences visées et résultats attendus :

- Construire et mettre en place une stratégie commerciale
- Concevoir des actions commerciales adaptées à ses clients

PAS DE SESSION EN 2023

Lieu de formation & contact :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Grand Est - Etablissement de l'Aube
37 Rue des Bas Trévois
10000 TROYES
Tél 03 25 82 62 07
Formation10@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Grand Est - Etablissement de la Marne
68 boulevard Lundy
51086 REIMS Cedex
03.26.61.27.25
Formation51@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Grand Est - Etablissement de la Meuse
Route du Pont de Dammarie
Bâtiment les Roises 3e étage
55000 SAVONNIERES-DEVANT-BAR

23 rue de la Belle Vierge
55100 VERDUN 03 29 79 76 65
formation55@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
Grand Est - Etablissement des Vosges
22 rue Léo Valentin - Zone de la Voivre
BP 21159
88060 EPINAL Cédex

7 rue Maurice Jeandon
88100 SAINT-DIE-DES-VOSGES
Tél 03 29 69 55 55
vbarthelemy@cma-grandest.fr
formation88@cma-grandest.fr

Contenu :

- 1) Mettre en œuvre sa stratégie commerciale
 - Définir et étudier son marché et la réglementation
 - Définir sa stratégie commerciale, son positionnement et sa cible
 - Définir sa politique de prix et produit
 - Choisir les modalités de distribution de son produits : les canaux de distribution existant
 - Créer ses outils de communication et valoriser son identité : carte de visite,...
 - Définir sa communication digitale
- 2) Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
 - Choisir des actions commerciales percutantes : cible, fichier clients, planification des actions
 - Convaincre le client d'acheter : argumentation efficace, bonnes pratiques, langage verbal et non verbal

Organisation de la formation :

Formation en présentiel dans les établissements départementaux de la CMA de Région Grand Est.

Méthodes pédagogiques utilisées :

- Méthodes fondées sur des bases démonstratives « faire et faire faire »,
- Apports théoriques ponctués de démonstrations et de mise en pratique,
- Formation-conseil mixant apport théorique, pratique et échanges.
- Réalisation de cas pratiques

Validation du parcours / Modalités d'évaluation :

- Tour de table et recueil des attentes en début de formation
- Évaluation des acquis
- Évaluation de la qualité perçue par le stagiaire en fin de formation
- Remise d'une attestation d'assiduité de fin de formation

Coût de la formation :**30€/H TTC par stagiaire**

- Possibilité de prise en charge totale ou partielle du coût de la formation selon les règles définies par les dispositifs de financement existant (OPCO, FAFCEA, ...).

- Nous contacter

Equipements :

- Salles d'enseignement équipée de tableau blanc, d'un vidéo projecteur et d'un paper board
- Accès WIFI et ordinateurs
- Salle informatique avec un poste par stagiaire

Participants :**12 stagiaires maximum**

Ouverture à partir de 9 stagiaires

Pour plus de renseignements :

Référent / Contact Handicap - mail :

Information disponible sur notre site internet CMA de Région Grand Est* /ou nous contacter.

Débouchés

NC

Possibilité de poursuites d'études :

Des formations complémentaires et/ ou transversales peuvent être proposées à l'issue de la formation, comme :

- Réussir sa participation à un salon
- Prospecter et gagner de nouveaux clients
- Aménager son point de vente
- Faire face à la concurrence
- Fidéliser vos clients
- Etre plus convaincant commercialement

Qualification des formateurs :

Formateur professionnel qualifié dans le domaine du marketing et commercial

Conditions générales de vente :

à consulter en flashant ce code



Pour les équivalences et passerelles (cf : notre site internet ou nous contacter)