



CMA FORMATION

Adjoint de dirigeant d'entreprise artisanale (ADEA)

Bloc de compétences 5 - Définir sa stratégie commerciale et son marketing digital

Certification inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles

Date de l'enregistrement: 15/11/2023

Date d'échéance: 15/11/2028

RNCP n°38289BC05

Certificateur: CMA France

Contexte professionnel

L'ADEA est un titre enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles de niveau 4 qui prépare aux fonctions et rôles clés de bras droit du dirigeant. Particulièrement adaptée aux besoins des entreprises artisanales et compatible avec l'activité professionnelle, cette formation permet d'obtenir des compétences transférables dans divers secteurs professionnels.

Objectifs

- ☛ Analyser le marché de l'entreprise et proposer une stratégie commerciale.
- ☛ Mettre en œuvre un plan d'action commercial et marketing digital.
- ☛ Mettre en œuvre des techniques commerciales.
- ☛ Prospecter, suivre et entretenir la relation avec les publics externes à l'entreprise.

Tarif

2 047,50 euros nets de taxes.

Possibilité de prise en charge totale ou partielle en fonction de la situation propre au stagiaire.

Formation éligible au Compte Personnel de Formation (CPF).


Public et conditions d'accès

Chef d'entreprise - Conjoint collaborateur - Assistant du chef d'entreprise - Salarié - Créateur / repreneur - Demandeur d'emploi - Alternant

Aucun prérequis nécessaire pour cette formation

Effectif minimum par classe : 10 apprenants.

Effectif maximum par classe : 20 apprenants.

 Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Contacts

CMA Formation Schiltigheim - Isabelle CRIQUI

30 avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM

☎ 03 88 19 79 18 / ✉ icriqui@cm-alsace.fr

CMA Formation Colmar - Armelle KERAMPRAN

13 avenue de la République, 68000 COLMAR

☎ 03 89 46 89 75 / ✉ akerampran@cm-alsace.fr

CMA Formation Mulhouse - Agnès LUSTENBERGER


12 boulevard de l'Europe, 68100 MULHOUSE


☎ 03 89 46 89 11 / ✉ alustenberger@cm-alsace.fr

Référente handicap - Véronique LITTEL

☎ 03 88 19 79 17 / ✉ vlittel@cm-alsace.fr

Lieu et date

 La formation est proposée au sein des sections CMA de Schiltigheim, Colmar et Mulhouse.

 Pour connaître les calendriers de formation, nous contacter ou consulter la programmation sur notre site internet : www.cm-alsace.fr

Durée de la formation – délai d'accès

91 heures / 13 jours à raison d'une journée par semaine (le mardi).

Le délai moyen d'accès à la formation se situe entre 1 et 4 mois.

Modalités de validation

Les évaluations support à l'obtention du bloc de compétences sont composées de la conception d'une fiche action sur la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise présentée dans le cadre d'une soutenance ainsi que d'un jeu de rôle autour d'une situation de vente (contrôle continu).

Modalités de formation

Cette formation est accessible en :

- Formation Continue.

Taux de réussite	Taux de satisfaction	Taux d'insertion professionnelle	Taux de recommandations
Nouveauté	Nouveauté	95.7% (données France Compétences – cohortes 2020, 2021 et 2022)	Nouveauté

PROGRAMME

☑ Définir la démarche marketing

- *Le marketing stratégique et opérationnel au service du développement commercial de la TPE*

☑ Elaborer le diagnostic interne et externe de l'entreprise

- *La réalisation d'un diagnostic support à l'évaluation des forces et faiblesses de l'entreprise sur son marché*

☑ Identifier les bases d'une stratégie de communication efficace

- *Le plan de communication au service de la commercialisation*

☑ Appréhender la stratégie web et le marketing digital

- *Les bases du webmarketing*

☑ Concevoir et assurer la déclinaison opérationnelle d'un plan d'action commercial

- *La mise en place d'une organisation commerciale adaptée à son plan d'action*

☑ Adopter une méthodologie permettant d'élaborer une fiche action

- *La rédaction d'une fiche action commerciale*

☑ Adopter une posture commerciale et gérer la relation client

- *La gestion de la relation client au quotidien*
- *L'entretien commercial*

☑ Prospecter et fidéliser la clientèle

- *La prospection et la fidélisation de sa clientèle*
- *La valorisation de l'image de l'entreprise*

Modalités pédagogiques

- Formation réalisée **en présentiel** et s'appuyant sur une **pédagogie active et participative** (travaux de groupe et sous-groupes, mises en situation / jeux de rôles, études de cas...).

Équipement technique

- Les moyens matériels mobilisés sont en adéquation avec le référentiel de formation. Dans ce cadre, les journées de formation sont réalisées au sein d'une salle comprenant entre autres équipements, un vidéoprojecteur et un accès internet haut débit, avec mise à disposition d'une salle informatique sur la volumétrie horaire le nécessitant.

Modalités d'évaluation

- Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives permettent de mesurer l'atteinte progressive des objectifs visés

Intervenants

L'équipe pédagogique est constituée de **formateurs experts** de la thématique enseignée et des entreprises artisanales. La liste des intervenants est disponible en nous contactant.



Retrouvez toutes nos formations sur notre site



FORMATIONS COURTES
FORMATIONS DIGITALES
TITRES PROFESSIONNELS
FORMATIONS INDIVIDUALISÉES

Conditions générales de vente :

