



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](http://www.cma-grandest.fr)

[contact@cma-grandest.fr](mailto:contact@cma-grandest.fr) - [www.artisanat.fr](http://www.artisanat.fr)

# DEFINIR SA STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING POUR DEVELOPPER SON ACTIVITE

04ENR\_FIP\_DefinirStratégieCommercialeMarketingPour  
DevelopperSonActivite

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 2026

## 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 :

28 heures de formation, soit 4 journées

**Accès : dès les effectifs réunis et les conditions réalisées**

**Modalités d'inscription : se rapprocher des contacts en département**

## Prochaines sessions :

Nous contacter

## Objectif de qualification :

NC

## Objectif pédagogique de la formation :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de définir une stratégie commerciale et marketing cohérente, structurer son activité et faire évoluer son offre afin de développer durablement son chiffre d'affaires.

## Compétences visées et résultats attendus :

- Analyser son marché et son environnement concurrentiel ;
- Construire un positionnement différenciant et une politique de prix ;
- Déployer une stratégie de distribution et de communication ;
- Maîtriser les techniques de vente et de négociation ;

Nouvelle formation

## Lieu de formation & contact :

Chambre de Métiers et de  
l'Artisanat de Région Grand Est -  
Etablissement des Ardennes :  
8 rue de Clèves  
08000 CHARLEVILLE-MEZIERES  
Tél. : 03.24.56.81.81  
formation08@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de  
l'Artisanat de Région Grand Est -  
Etablissement de l'Aube :  
37 Rue des Bas Trévois - 10000  
TROYES  
Tél. : 03.25.82.62.06  
formation10@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de  
l'Artisanat de Région Grand Est -  
Etablissement de la Marne :  
68 boulevard Lundy  
51086 REIMS Cedex  
Tél. : 03.26.61.27.25  
formation51@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de  
l'Artisanat de Région Grand Est -  
Etablissement de la Haute-  
Marne : 9 rue Decrès  
52000 CHAUMONT Cedex  
Tél. : 03.25.32.19.77  
formation52@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de  
l'Artisanat de Région Grand Est -  
Etablissement de la Meurthe-et-  
Moselle : 4 rue de la Vologne -  
54520 LAXOU

40 rue Carnot - 54150 VAL DE  
BRIEY Tél. : 03.83.95.60.58  
formation54@cma-grandest.fr

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

23 rue de la Belle Vierge  
55100 VERDUN  
Tél. : 03.29.79.76.65  
formation55@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de  
l'Artisanat de Région Grand Est -  
Etablissement des Vosges :  
22 rue Léo Valentin - BP 21159  
88060 EPINAL Cedex  
Tél. : 03.29.69.55.55  
formation88@cma-grandest.fr

## Contenu :

- Marché, concurrence & positionnement :
  - o Evaluer son marché ;
  - o Analyser la concurrence ;
  - o Se positionner ;
- Prix, distribution & communication :
  - o Politique tarifaire ;
  - o Réseaux de diffusion ;
  - o Plan de communication
- Vente, négociation et posture commerciale :
  - o Conduire un entretien ;
  - o Négocier et conclure ;
  - o Posture commerciale ;

## Organisation de la formation :

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

## Méthodes pédagogiques utilisées :

- Apports théoriques suivis de démonstrations ;
- Exercices de travaux pratiques tout le long de la formation ;
- Animation de groupe suivi d'échanges formateurs ;
- Echange d'expériences – étude de cas – travail individuel guidé – exercices ;
- Remise des supports de formation par voie dématérialisée.

**Coût de la formation :****35 €/H Net de taxe 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 et/ou d'un vidéo projecteur
- Accès WIFI et ordinateurs

**Participants :****12 stagiaires maximum**

Session ouverte à partir de 4 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

**Validation du parcours / Modalités d'évaluation :**

- Test de positionnement à l'entrée de formation en lien avec les objectifs visés de la formation ;
- Evaluation formative dans toutes les étapes de la formation (études de cas, QCM, ...) ;
- Evaluation des compétences à la fin de la formation. (Quizz, QCM)

**Possibilité de poursuites d'études :**

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

- Communiquer sur Instagram (14h) 2 jours ;
- Créer et administrer un site de e-commerce pour TPE PME (42h) 6 jours ;
- Créer ses supports de communication avec Canva (14h) 2 jours ;
- Gagner en efficacité avec l'IA (7h) 1 jour ;
- Développer une stratégie de communication via les réseaux sociaux pour les TPE-PME (24h) 4 jours.
- La facturation électronique (incluant chorus pro) (7h) 1 jour.

**Qualification des formateurs :**

L'équipe pédagogique est constituée de formateurs experts des thématiques enseignées : développement des TPE artisanales et des métiers d'art

**Conditions générales de vente :**

à consulter en flashant ce code



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